SMALL BUSINESS EXPORTERS: A CANADIAN PROFILE

August 2005

David Halabisky

Byron Lee

Chris Parsley

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:
www.strategis.gc.ca/sbexporters_profile

Permission to Reproduce

Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please e-mail:
copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca

Cat. No. Iu188-2/2005E-PDF
ISBN 0-662-41543-4
54328E

Aussi offert en français sous le titre *Profil des petites entreprises exportatrices canadiennes.*

TABLE OF CONTENTS

	Page
1. Introduction	4
2. Number of Exporters	9
3. Value of Exports, Canada	12
4. Value of Exports, by Province	15
5. Value of Exports by Industry	17
6. Value of Exports by Destination	22
7. Comparison with the United States	26
8. Summary of Findings	28
9. Conclusion	30
Appendices	
A. Data Tables	34
B. Data Comparability Over Time	35
C. U.S. Data Comparability	37

1. INTRODUCTION

Context

Exports are a vital part of the Canadian economy. In 2002, exports accounted for 41 percent of Canada's Gross Domestic Product (GDP) and for one in every three jobs in Canada. Exports are strongly correlated with real GDP growth, with changes in exports driving changes in real GDP in Canada.[1] Under this export-led growth theory, the benefits of exports not only appear directly as a component of aggregate output, but also enhance GDP growth. The indirect benefits of exports are efficient resource allocation, greater capacity utilization, exploitation of economies of scale and stimulation of technological improvement as a result of foreign market competition.[2]

Small businesses (those with fewer than 100 employees) are an important engine of growth in the domestic economy.[3] Given the significant role of exports in the Canadian economy, it seems pertinent to investigate the importance of small business in international markets. For the first time, this is possible thanks to enhancements to the Exporter Registry, which provides data on exports by size of firm. This paper uses these data to construct a profile of small business exporters that establishes new baseline information and provides a basis for policy development to better foster small business exports.

Literature

The literature offers many explanations as to why small firms are less likely to be involved in export activity. Early explanations emphasized the "experiential knowledge" gained through exporting, which assists export efforts in other markets.[4] Multinational firms face lower entry costs as a result

---

[1] Awokuse, Titus O. "Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada?" *Canadian Journal of Economics*, 36, 1 (February 2003): 128.

[2] *Ibid.*

[3] Parsley, Chris, and Erwin Dreessen. "Growth Firm Project: Key Findings." Ottawa: Industry Canada, August 2004. **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/en/rd00816e.html**

[4] Penrose, Edith. *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley, 1959.

of such knowledge spillovers.[5] Very small or microfirms are less likely to engage in exports simply because they lack resources such as time, finances and personnel.[6] The market strategy of exporters is also important: firms can be proactive and initiate export activity or they can simply respond to export demands when they arise.[7] Not surprisingly, proactive motivations led to a higher propensity to export among firms.[8] Psychological, personal and opportunity costs are often the most important barriers in the minds of chief executive officers.[9]

There is also a variety of increased costs associated with export activity. Entry costs for export activity can be high because of the costs associated with starting up a new activity, or because of the uncertainty involved in exploring and testing new markets.[10] For large firms, these costs can be spread over greater output levels and product ranges and are, therefore, less of a barrier than for small firms. In addition, the operational costs for activities such as financing, knowledge acquisition and transactions — including costs associated with linguistic, cultural and legal differences — are often very significant.[11] In all of these instances, larger firms are usually able to take advantage of economies of scale to arrive at lower unit costs of exporting than those of smaller firms.

Expectations

Given this background, one could expect the relationship between small businesses and exports to exhibit certain characteristics. First, because of the large number of small businesses, it is expected that there will also be a correspondingly large number of small exporters. However, there may be

---

[5] Aitken, Brian, Gordon H. Hanson and Ann E. Harrison. "Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour." *Journal of International Economics*, 43 (1997): 103–132.

[6] Mittelstaedt, John D., George N. Harben and William A. Ward. "How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States." *Journal of Small Business Management*, 41, 1 (January 2003): 68–84.

[7] Czinotka, Michael, and George Tesar. *Export Management*. New York: Prager Publishers, 1982.

[8] Pope, Ralph A. "Why Small Firms Export: Another Look." *Journal of Small Business Management*, 40, 1 (2002): 17–26.

[9] Palmetto Consulting. "Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms." Washington: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, November 2004.

[10] Baldwin, Richard E. "Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect." *American Economic Review*, 78, 4 (September 1988): 773–786.

fewer exporters among small businesses than among larger firms because of the large fixed costs of exporting. This would especially be true for microfirms, for which these large start-up costs would be a significant barrier. Second, as the literature demonstrates, the size of the firm is usually positively correlated with the available resources for export within the company. As a result, it is expected that as the size of the business increases, the annual value of exports of the firm will also increase. Third, because they can't take advantage of economies of scale to the same extent as large firms, small businesses are expected to make a significantly lower contribution to the value of exports, even though they may account for a significant number of exporters. Finally, with Ontario being the province with the largest economy in Canada, it is expected that this province would make the most significant contribution to both overall and small business exports.

Previous data on exports distinguish firms by the size of their exports, not the size of the firm. The 2001 profile of Canadian exporters shows that the contribution of small exporters (firms that export less than $1 million per year) to the value of total exports is a mere 1.6 percent.[12] The assumption has long been that small exporters are small firms, and that small firms, therefore, do not contribute much to the overall value of exports. However, as this paper demonstrates, this assumption is faulty — small firms can be large exporters and, conversely, some large firms are small exporters. The principal conclusion of this paper is that the contribution of small businesses to the overall value of exports is much higher than was previously believed.

This profile of small business exporters is a more complete analysis than other summary articles that have appeared in the *Small Business Quarterly* and on the Small Business Research and Policy website.[13] The paper is organized as follows: Section 2 examines the number of exporters and the impact of small business exporters compared with small exporters. Section 3 describes small business exporters by their annual value of exports and analyses the contribution of small firms to

---

[11] Kim, Linsu. "Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea." *Contemporary Economic Policy*, 15, 1 (1997): 104–120.

[12] This figure is based on establishment data.

[13] Parsley, Chris. "More Important Than Was Thought: A Profile of Small Business Exporters." Ottawa: Industry Canada, December 2004. **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/en/rd00945e.html**; and Parsley, Chris. "Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought." *Proceedings of the 2005 Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada*, Halifax: ASAC, June 2005.

the overall value of exports. More detail on the value of exports is provided in sections 4, 5 and 6 by province of origin, industry and export destination respectively. This is followed by a comparison of exports in Canada and the United States in section 7. Section 8 presents a summary of findings and section 9 concludes with some thoughts on the profile and impacts of small business exporters.

Data

Statistics Canada's *Business Register* is a central repository of information on businesses operating in Canada. It is used as the principal frame for most of Statistics Canada's economic statistical programs, including the Exporter Registry. The newly available data set used in this paper is derived from the Exporter Registry[14] for the years 2000, 2001 and 2002, and draws its sample from both employer and non-employer (indeterminate) businesses in the *Business Register*. The two main sources for the trade data are U.S. Customs and the Canada Revenue Agency (CRA). This paper covers only merchandise (goods) exports, but includes businesses operating in both service and goods-producing industries. The breakdown by employee size class became available in 2001.

The standardized business classification model developed at Statistics Canada comprises several statistical entities and the data used contain both the enterprise and the establishment as the statistical unit of measure.[15] An enterprise may consist of many establishments located in multiple provinces. An establishment is located within one province. As this paper is concerned with small businesses, enterprise data are of primary interest, but given that enterprises can span multiple provinces, establishment data are used as the point of reference when examining exports by province. As a result, establishment data from 2001 are included in the overall discussion, primarily as a point of comparison.

Because of budgetary constraints, data for 2000 were purchased at the establishment level, 2001 data are at both enterprise and establishment levels, and data for 2002 were purchased only at the enterprise level. Enterprise-level data permit firm size tabulations by industry and destination;

---

[14] The Exporter Registry only includes merchandise exports that are domestically produced by employer and non-employer firms. The annual value of shipments must be greater than $2000.

[15] The enterprise level is the top of the hierarchy and is associated with a complete (consolidated) set of financial statements. The establishment level is the level at which the accounting data required to measure production are available (principal inputs, revenues, wages, etc.).

establishment-level data permit firm size tabulations by industry, destination and province. It is expected that the small business impact on exports will be significantly greater at the establishment level than at the enterprise level because of the higher number of firms grouped in smaller size classes. Appendix A provides detailed tables derived from Exporter Registry data. A comparison of data for 2000, 2001 and 2002 to test the robustness of the results is contained in Appendix B. Generally, the comparison shows that there were no significant differences in the pattern of exports over these three years. Appendix C provides some background on the different methodologies used to compile Canadian and U.S. export data. Throughout the analysis, a small firm is defined as having fewer than 100 employees, a medium-sized firm 100 to 499 employees, and a large firm 500 or more employees.

2. NUMBER OF EXPORTERS

A. *Number of Exporters Overall*

There were 35 594 exporting enterprises in Canada in 2002. Of these exporters, 84 percent were small businesses, 13 percent were medium-sized businesses and 3 percent were large businesses (see Table 1). As expected, small businesses made up a smaller share of total exporters (84 percent) than of enterprises in the domestic economy (99 percent of all enterprises are small businesses). Barriers to exporting may not be the only reasons why some small businesses are not exporters; some small firms may simply not be growth- or export-oriented, or may provide services that are not tradable. As anticipated, the gap between share of exporters and share of total enterprises was especially wide among microfirms, which constituted only 18 percent of exporting firms but represented more than 80 percent of all businesses in Canada. This is partly because of the large number of indeterminate firms[16] (1 157 641) included in this count of micro enterprises.

As firm size increased, the percentage of enterprises that exported also increased.[17] Only 1.4 percent of small enterprises exported in 2002; the figure was below 1 percent for firms with fewer than 20 employees, but rose to 14 percent for firms with between 20 and 99 employees. By contrast, 27 percent of medium-sized firms and 38 percent of large enterprises exported in 2002.[18]

---

[16] An indeterminate business is one that does not have any employees registered with the Canada Revenue Agency. These businesses may indeed have no employees, or they may have contract workers, family members and/or the owners working for them.

[17] It is important to note the differences in interpreting these ratios in each size group. Where the percentage of firms is used, each firm will account for a higher percentage of firms in the large firm group because the sample size decreases as firm size increases. Each firm has a lower percentage contribution among small firms.

[18] The distribution of exporters across small, medium-sized and large businesses is similar in the establishment level data.

Table 1: Number of Exporting Enterprises, Canada 2002

	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
I. *Overall exporters*				
Distribution of Exporting Enterprises (%)	84.1	12.7	3.2	100
Distribution of All Enterprises (%)	99.1	0.8	0.1	100
Participation in Exporting (%)	1.4	27.0	37.7	1.7
II. *Percentage within each firm size class*				
Less than $1 Million Exports	78	40	32	71
Between $1 Million and $25 Million Exports	22	48	23	25
Greater than $25 Million Exports	1	11	45	4

B. *Within Each Firm Size Class*

As expected, there was a positive correlation between the size of the business and the annual exports of the firm. The majority of small business exporters (78 percent) had annual exports of less than $1 million, compared with 40 percent of medium-sized firms and 32 percent of large firms (see Table 1). At the other extreme, 45 percent of large firms annually exported goods valued at more than $25 million, compared with only 11 percent of medium-sized firms and just 1 percent of small businesses. Approximately half of medium-sized enterprises annually exported goods worth between $1 million and $25 million.[19]

Among small firms with fewer than 20 employees, 87 percent had annual exports valued at less than $1 million, whereas 58 percent of small firms with more than 20 employees annually exported goods with a value of between $100 000 and $5 million (Appendix A). As expected, larger firms have the capacity to export higher volumes than small firms.

The data reveal several important details about small business exports. First, as expected, there were relatively fewer small business exporters compared with the total number of businesses, especially in

[19] This pattern was also evident at the establishment level.

the case of microfirms. This indicates that there could be an opportunity to encourage more small firms to participate in exporting. Second, 90 percent of firms exporting goods with an annual value of less than $5 million were small businesses. The collective value of these firms is examined in the next section. Additionally, even among exporters of between $5 million and $25 million, more than half were small businesses. Generally, this shows the strong impact that small businesses could make on Canadian exports and that not all small businesses are small exporters.

3. VALUE OF EXPORTS, CANADA

On an enterprise basis, Canadian firms exported a total value of $343 billion in 2002. Of this total value, small businesses contributed nearly $70 billion; medium-sized firms, $53 billion; and large firms, $220 billion (see Table 2). Small businesses accounted for 20 percent of the value of exports in Canada — a significant contribution to the Canadian economy.

Table 2: Enterprise Export Value Generated per Firm, Canada 2002

	<5	5–49	50–99	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All
Canada Export Value ($ billion)	18	27	25	70	53	220	343
Distribution of Export Value (%)	5	8	7	20	15	64	100
Total Number of Exporting Firms	6 378	19 015	4 556	29 949	4 512	1 133	35 594
Export Value per Firm ($ million)	2.8	1.4	5.5	2.3	11.8	194.5	9.6

Export value per firm rose with firm size (see Table 2). Small firms with fewer than 50 employees averaged $1.7 million in exports. The per-firm value of exports increased appreciably for small enterprises with 50 or more employees, which averaged $5.5 million in exports. Medium-sized firms averaged $11.8 million in exports and large enterprises $194.5 million. The same pattern, but with greater magnitudes, arises when the establishment is the frame of reference.

It is significant that the average value of exports for microfirms ($2.8 million) exceeded the average value of exports for small businesses with between 5 and 49 employees. (For a discussion of these results, see the provincial results presented in section 4 of this report.)

In summary, although small businesses constitute the majority of exporting firms in Canada, individually they export much less than large firms. However, because of the large number of small businesses that export, their contribution to the value of exports overall is still significant at 20 percent. Furthermore, the average small business exporter is not a small exporter (a firm that exports less than $1 million per year).

Number of Small Business Exporters Versus Number of Small Exporters

A more detailed analysis shows why the contribution of small business exporters jumps from 1.6 percent to 20 percent as one switches between size of exports and size of firm. Comparing new data on exports by size of firm, with those reporting by size of exporter, shows the impact of these different perspectives.[20]

Enterprise data show that 29 949 small enterprises exported in 2002 (see Table 3). In the same year, 25 425 firms (of all sizes) were small exporters (exporting less than $1 million). A total of 6698 small firms had more than $1 million in exports; these firms represent 66 percent of exporters who export over $1 million. At the same time, 2174 enterprises (1812 + 362 from Table 3) with more than 100 employees but with less than $1 million in exports are considered small exporters. Making the incorrect assumption that small exporters are small businesses understates the contribution of small business to total exports.[21] The degree of this understatement is not known because there are nearly 7000 small firms with more than $1 million in exports, but the total value of their exports is not known.

The data (using either an enterprise or an establishment perspective) indicate that small businesses made a more significant contribution to exports (in terms of both number of exporting firms and the expected value of exports) than had been previously indicated by a definition focusing on small exporters. Consequently, policies that encourage small businesses to export could have a significant impact.

---

[20] The different definitions with regard to what is small reflect the different interests of data users. Industry Canada is interested in small businesses and often uses a definition of small businesses based on the number of employees (defined in this report as firms with fewer than 100 employees). In contrast, Export Development Canada (EDC) is interested in encouraging firms of all sizes to export and has identified small or "emerging" exporters, which are defined as firms with export sales of less than $1 million per year.

[21] The differences between small firms and small exporters are magnified when viewed on an establishment basis. A total of 35 067 small firms exported in 2001; there were 29 134 firms that were small exporters that same year. There were 8277 small firms with more than $1 million in exports and 2344 medium-sized and large firms with less than $1 million in exports. Once again, one can expect that assuming that small exporters are small businesses, and vice versa, will understate the contribution of small business to exports. Establishment data show that the contribution of small exporters to the overall value of exports in 2001 was 1.6 percent.

Table 3: Small Business Exporters and Small Exporters, Enterprises, 2002

	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Export Value Less than $1 Million	23 251 (91%)	1 812 (7%)	362 (1%)	25 425
Export Value $1 Million and Greater	6 698 (66%)	2 700 (27%)	771 (8%)	10 169
All Exporters	29 949 (84%)	4 512 (13%)	1 133 (3%)	35 594

4. VALUE OF EXPORTS BY PROVINCE

As indicated, enterprise data are not comparable at the provincial level, so establishment data are required to compare exports across provinces.[22] From the data examined thus far, establishment data confirm the enterprise patterns, but with greater magnitudes because of higher firm counts in establishment data. One can expect, therefore, that the same should hold true for provincial data.

A. *Within Each Firm Size Class*

Establishments in Ontario made by far the greatest contribution to exports of all the provinces. Forty-seven percent of all exports ($175 billion) came from Ontario, followed by Quebec (18 percent) and Alberta (17 percent) (see Table 4).

More than 90 percent of small business exporters were concentrated in four provinces: Ontario, Alberta, Quebec and British Columbia (see Table 4). However, Ontario's share of exports among small businesses was only 35 percent. This was a result of the high share in Alberta — 31 percent, representing $51 billion in small business exports. This percentage is almost double Alberta's overall contribution to total exports. Examining the Alberta data in greater detail revealed that this figure was driven by the province's extremely high share of microfirm exports. Alberta was responsible for 74 percent of microfirm exports across Canada; many of these microfirms are likely to be found in the oil and gas industries.

Ontario accounted for the largest share of exports among medium-sized firms (49 percent) and large firms (65 percent). This, as the industry data will show, reflects the large manufacturing base in that province.

---

[22] The value of exports by business establishment is different from the value of exports by business enterprise because of the reconciliation of business establishments into business enterprises. The success rate of matching establishment data with enterprise data was 93 percent. As a result, unmatched establishments and the value of their exports are not included in the enterprise data results. The value of the exports of these unmatched establishments accounts for 4 percent of the total value of exports.

Table 4: Establishment Export Value for Selected Provinces, 2001

	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Distribution (%) for selected provinces, within each firm size class[1]				
Quebec	14	24	21	18
Ontario	35	49	65	47
Alberta	31	6	4	17
British Columbia	10	11	5	9
Canada	100	100	100	100
Establishment share (%) of exports[1]				
Quebec	33	34	33	100
Ontario	32	27	41	100
Alberta	84	9	7	100
British Columbia	52	32	16	100
Canada	44	26	30	100

[1] See Appendix A for all other provinces.

B. *Within Each Province*

Small business establishments generated 44 percent of the value of Canadian exports in 2001. As already discussed, this contribution was much higher than previous estimates of the value generated by small business enterprises due to the greater number of establishments placed in smaller size classes.

The small business contribution to exports within different provinces varied greatly, ranging from 23 percent in Newfoundland to 84 percent in Alberta. Among small firms, Ontario and Alberta generated the largest export values.

Small business establishments thus played an important, but uneven, role in exports within all provinces.

5. VALUE OF EXPORTS BY INDUSTRY

The Exporter Registry covers trade in domestically produced merchandise, but does not include trade in services. If a service-producing business exported goods, then this firm was included in the Exporter Registry under a services industry code. Caution must also be used when interpreting the enterprise data by industry classification. An enterprise may contain more than one establishment and each of these establishments may export within different industries. The industry that the enterprise is classified under (the "dominant industry") is the industry in which the enterprise produces the largest exporting value. As a result, the total for each industry may not always reflect the true value exported within that industry. To maintain confidentiality, data for certain industries have been combined in the enterprise frame.

Canada

From an enterprise perspective, manufacturing industries exported $256 billion in merchandise in 2002. The transportation equipment industry (part of the manufacturing sector) accounted for $100 billion of these exports. The other key industries responsible for a large proportion of exports in Canada were mining, oil and gas extraction, and utilities; wholesale trade; and the aggregation of information and cultural industries and finance and insurance (ICFI). Goods-producing industries[23] were responsible for 83 percent of Canadian exports, with service-producing industries[24] accountable for the rest (see Table 5).[25]

A. *Within Each Firm Size Class*

On an enterprise basis, the manufacturing sector constituted 75 percent of the total export value created in Canada in 2002, of which 29 percent originated from transportation equipment. Also, a major contributor to exports from the manufacturing sector was the wood product, paper and

---

[23] Goods-producing industries are defined as agriculture, forestry, fishing and hunting; mining, oil and gas extraction, and utilities; construction; and manufacturing.

[24] Service industries are defined as wholesale trade, retail, trade, transportation and warehousing, information and cultural industries/finance and insurance industries; and business services.

[25] Establishment data, which may be more appropriate for industry analysis because establishments within the same enterprise can be assigned to different industries, reveal that the same key industries were responsible for a large proportion of Canadian exports. However, service-producing industries played a larger role by producing about 25 percent of all exports in Canada in 2001.

printing, and related support activities industry, which contributed 15 percent. The other nine major industries in the sector each had a share of less than 10 percent of manufacturing exports. The only major goods-producing contributor outside the manufacturing sector was mining, oil and gas extraction, and utilities, with an 8-percent share of total Canadian exports. In the service-producing industries, wholesale trade and the ICFI group accounted for 7 percent and 5 percent of the value of Canadian exports respectively. The other four service-producing industries together constituted only 5 percent of total merchandise exports in Canada (see Table 5).

The profile of small business exporters varies significantly across industries. Only 4 percent of small business exports originated from the mining, oil and gas extraction, and utilities industry. At the other extreme, 59 percent of small business exports were by firms in service-producing industries, especially wholesale trade and the ICFI group. Manufacturing, the largest export industry, accounted for 33 percent of small business exports. It is worth reiterating that the data cover only goods exports by service firms; service exports would likely increase this number considerably. Obtaining reliable data on service exports is difficult and remains a research priority.

The manufacturing sector was responsible for 90 percent of exports from medium-sized and large enterprises, driven primarily by the transportation and equipment industry.[26]

[26] Establishment data generally show the same distribution of exports within each firm size as enterprise data. However, one key difference between the two measurement frames was establishments in the manufacturing sector. These establishments made a 39-percent contribution to small business exports; the contribution of the service industries to small business exports, therefore, was lower (50 percent).

Table 5: Share of Export Value by Firm Size

Industry, 2002	Share (%) of Export Value by Firm Size (number of employees) Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting	3	0.8	0.3	0.9
Mining, Oil and Gas Extraction, and Utilities	4	6	9	8
Construction	1	0.3	0	0.2
Manufacturing	33	79	86	75
Goods-producing Industries	**41**	**86**	**96**	**83**
Wholesale Trade	22	9	1	7
Retail Trade	2	0.4	0.2	0.5
Transportation and Warehousing	11	0.7	0.4	2.5
Information and Cultural Industries and Finance and Insurance (ICFI)	20	2	0.4	5
Business Services	4	2	1	2
Other	0.7	0.3	0.8	0.7
Service-producing Industries	**59**	**14**	**4**	**17**
All Industries	**100**	**100**	**100**	**100**

B. *Within Each Industry*

The enterprise data indicate that small business exporters made a significant contribution to exports in non-manufacturing industries. In two out of the three goods-producing industries outside of the manufacturing sector, small businesses had the largest share of industry exports of any firm size: 66 percent of exports in agriculture, forestry, fishing and hunting and 81 percent of exports in construction were produced by small businesses (see Table 6). Small enterprises also accounted for almost three quarters (74 percent) of all exports originating from service-producing industries. It is evident that small businesses were an integral part of merchandise exports outside of manufacturing.[27]

On the other hand, small business enterprises constituted just 9 percent of exports in the manufacturing sector. Although small enterprises did not play a leading role in exports from the manufacturing sector, they still contributed more than a quarter of the exports in 3 of the 11 manufacturing industries.[28]

Although small businesses made a significant contribution to merchandise exports in the service-producing industries and the goods-producing industries outside of the manufacturing sector, medium-sized and large firms were mainly responsible for exports in the manufacturing sector. This suggests that small businesses could be important niche exporters with a competitive advantage in small markets.

The high contribution of Alberta's small businesses to exports has already been noted. More detailed data show that 74 percent of exports by microfirms originated from Alberta, which primarily exports oil and gas. In addition, 67 percent of microfirm exports in Canada come from the finance and insurance industries. This could suggest that Alberta oil and gas producers hire microfirms in the finance and insurance industry to handle the export functions. Cross-tabulation by province and industry would be necessary to further explore this hypothesis.

---

[27] As expected, small establishments made a much larger impact on exports than on an enterprise basis. In most industries outside of the manufacturing sector, small businesses made the largest contribution (54 percent) to exports of any firm size. Specifically, small firms exported 68 percent of the merchandise from goods-producing industries outside of the manufacturing sector. Additionally, 86 percent of exports from service-producing industries originated from small businesses. Small firms accounted for more than 85 percent of exports in four of these seven industries.

[28] Conversely, small establishments contributed more than a quarter of the exports in 10 out of the 11 industries.

Table 6: Contribution to Value of Exports by Industry and Firm Size

Industry, 2002 (enterprise data)	Contribution (%) to Value of Exports by Firm Size (number of employees)			
	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting	66	14	20	100
Mining, Oil and Gas Extraction, and Utilities	10	13	77	100
Construction	81	17	2	100
Manufacturing	9	16	75	100
Wholesale Trade	68	21	11	100
Retail Trade	70	11	20	100
Transportation and Warehousing	86	4	10	100
Information and Cultural Industries and Finance and Insurance (ICFI)	88	6	6	100
Business Services	47	15	38	100
Other	21	6	73	100
All Industries	20	15	64	100

6. VALUE OF EXPORTS BY DESTINATION

Canada

A. *Within Each Firm Size Class*

Most Canadian exports went to the United States in 2002. Canadian businesses sent $298 billion in exports (87 percent of all exports) to the United States and $45 billion to non-U.S. destinations. Within the United States, $194 billion went to the eastern seaboard and the industrial heartland.

Generally, the division of exports between the United States and other countries remained constant regardless of firm size (see Table 7). Microfirms, however, sent 93 percent of their exports to the United States, whereas enterprises with 5 to 9 employees shipped only 84 percent of exports there.

Of exports to the United States, 56 percent were sent to the eastern seaboard and industrial heartland. This reflects the area's proximity to Ontario, the largest exporting province in Canada. The percentage of exports sent to these two areas increased within firm size, reaching a high of 60 percent of all exports to the United States by large enterprises. Small firms tended to focus on the West in addition to the eastern seaboard and industrial heartland. The main driving force behind small business exports to the West was enterprises with fewer than 50 employees. The West was the destination for 22.7 percent of all exports from firms with fewer than 50 employees, compared with 13.1 percent for firms with more than 50 employees.

The European Union was the most important destination outside of the United States, receiving $15 billion in Canadian exports in 2002. Of total exports, excluding the United States, primary destinations were the European Union (4.3 percent) and to a lesser extent Japan (2.7 percent). Large enterprises sent 5.1 percent of their exports to the European Union. Small and medium-sized businesses tended to be more diverse than other firm sizes in their non-U.S. exports. They sent a smaller proportion (compared with other large firms) to the European Union, while increasing their exports to other non-specified countries outside the United States. Small enterprises also sent a

significant proportion of exports to Japan (3.4 percent).[29] Canada's exports to Asia are currently low, but these markets are expected to become an increasingly important part of world trade.

Table 7: Enterprise Value (%) of Exports, Within Each Firm Size Class, 2002

Destination	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
U.S. (Total)	**87.6**	**85.7**	**86.9**	**86.9**
Eastern Seaboard	27.3	27.2	18.8	21.8
Industrial Heartland	21.8	24.0	41.5	34.8
Midwest	13.3	15.1	9.2	11.0
Southeast	9.0	8.6	5.6	6.8
West	16.2	10.8	11.7	12.5
Non-U.S. (Total)	**12.4**	**14.3**	**13.1**	**13.1**
European Union	2.6	3.6	5.1	4.3
Japan	3.4	4.2	2.2	2.7
Mexico	0.3	0.7	0.7	0.6
South America	0.6	0.5	0.5	0.5
Other	5.4	5.3	4.6	4.9
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

[29] On an establishment basis, the distribution of exports within each firm size class was quite similar to the enterprise distribution: small and medium-sized establishments sent about 85 percent of their exports to the United States, microfirms sent an above-average percentage of their exports to the United States, and establishments with between five and nine employees concentrated more on destinations outside of the United States. A notable difference was in large establishments' exports, large businesses concentrated more on the U.S. market, exporting 91 percent of their goods there.

B. *Within Each Export Destination*

Small business enterprises accounted for approximately 20 percent of the value of both U.S. and non-U.S. exports (see Table 8). In comparison, large businesses made up 64 percent of the value of exports sent to both U.S. and non-U.S. destinations. Medium-sized enterprises contributed the least, with 15 percent and 17 percent contributions to U.S. and non-U.S. exports respectively.

Table 8: Enterprise Value (%) of Exports, Within Each Destination, 2002

Destination	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
U.S. (Total)	**20.5**	**15.2**	**64.2**	**100.0**
Eastern Seaboard	25.5	19.3	55.3	100.0
Industrial Heartland	12.7	10.7	76.6	100.0
Midwest	24.7	21.3	54.0	100.0
Southeast	27.0	19.6	53.4	100.0
West	26.4	13.3	60.3	100.0
Non-U.S. (Total)	**19.2**	**16.9**	**63.9**	**100.0**
European Union	12.2	12.9	74.9	100.0
Japan	25.4	23.8	50.8	100.0
Mexico	9.9	16.0	74.0	100.0
South America	22.9	14.8	62.2	100.0
Other	22.8	16.8	60.4	100.0
Total	**20.4**	**15.5**	**64.2**	**100.0**

Large enterprises were the leading contributors to exports to all U.S. regions. Small businesses contributed at least a quarter of the exports sent to all U.S. regions except the industrial heartland (see Table 8), again indicating a small business focus outside the principal U.S. markets.

Large firms were once again the main contributor to exports to non-U.S. countries. Small firms accounted for approximately one quarter of Canadian exports to Japan, South America and other unspecified countries. Small businesses appear to be focusing on exporting to a greater range of countries than are medium-sized and large firms.[30]

In summary, although most Canadian exports were sent to the United States, small businesses contributed only about one fifth of exports to the United States and other destinations. There was some evidence that small businesses sent their exports to a wider diversity of countries compared with medium-sized and large firms. Small firms may be able to penetrate smaller export markets to a greater degree than large export markets. This may be because economies of scale are less important in smaller export markets, making them less attractive to large firms. Additional research would be required to test this hypothesis.

[30] From an establishment frame, it is expected that small businesses would make a significant contribution to exports by destination because of high costs. The contribution of small firms to various export destinations is vastly different when the establishment is used as the statistical measure. More than 43 percent of Canadian exports to the United States were generated by small establishments, and small establishments were the leading contributors to exports to all U.S. regions except for the industrial heartland. Even more impressive is the contribution of small establishments to exports to non-U.S. destinations: 50 percent of exports to non-U.S. destinations were from small business establishments. Medium-sized firms followed this pattern, contributing 26 percent of U.S. exports and 30 percent of non-U.S. exports. Conversely, large firms accounted for 31 percent of exports to the United States but only 20 percent of exports to non-U.S. destinations.

7. COMPARISON WITH THE UNITED STATES

The data also permit an examination of the contribution of small business merchandise exporters in Canada and the United States, and highlight important differences between U.S. and Canadian exporters (see Table 9).

The most recent export-related U.S. report is the export profile by the Foreign Trade Division in the U.S. Department of Commerce for 2001. The U.S. data originate from the Exporter Database, which is generally comparable to Canada's Exporter Registry. However, caution must be used in comparing the results of the two data sets. Appendix C describes the key differences between the two surveys.

Table 9: Comparison of Exporting Enterprises in the United States and Canada, 2001

	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Canada				
Distribution of Number of Exporters (%)	85	12	3	100
Distribution of Value of Exports (%)	22	15	63	100
Exports per Firm ($ millions)	2.7	12.7	208.4	10.3
United States				
Distribution of Number of Exporters (%)	89	8	3	100
Distribution of Value of Exports (%)	21	8	71	100
Exports per Firm ($ millions)[31]	0.9	4.5	90	3.7

[31] These values were converted using the 2001 exchange rate obtained from the Bank of Canada.

Table 9 compares Canadian and American export data for 2001 at the enterprise level. There were 212 568 small business exporters in the United States that year. The distribution of exporters in the United States was as follows: 89 percent were small businesses, 8 percent were medium-sized businesses and 3 percent were large businesses. Canada's distribution of exporters is similar, except that Canada has slightly fewer small exporting firms, counterbalanced by more medium-sized exporting firms. In terms of value, small businesses in the United States exported $130 billion or 21 percent of all U.S. exports. Small businesses in Canada exported $79 billion, contributing 22 percent of the country's export value. By number and value, it appears that Canadian and U.S. small business exporters are very similar. However, differences emerge when examining exports per firm. In 2001, small businesses in the United States exported C$0.9 million per firm;[32] Canadian small enterprises averaged C$2.7 million per firm. Medium-sized and large businesses followed suit. U.S. medium-sized and large businesses averaged C$4.5 million and C$90 million in exports respectively; Canadian medium-sized and large companies averaged C$13 million and C$208 million. Canadian exporting companies are clearly more active internationally than their U.S. counterparts. This reflects the relative strength of the U.S. domestic market and the imperative for Canadian businesses to export.

[32] The values of exports for the United States have been converted into Canadian dollars using the 2001 exchange rate obtained from the Bank of Canada.

8. SUMMARY OF FINDINGS

Although exports are a vital part of the Canadian economy — accounting for 41 percent of Canada's Gross Domestic Product in 2002 — the contribution of small businesses to exports has usually been perceived as very low. This perception is in part the result of the way export data have been reported. Before 2001, export data were reported by size of exports, not size of firm. Small exporters were defined as "firms that export less than $1 million annually" and they contributed 1.6 percent to the value of total exports in 2001. This report has constructed exporter profiles for 2002 by firm size, which presents a very different picture.

- There were 35 594 exporting enterprises in Canada in 2002; of these, 84 percent were small businesses, 13 percent were medium-sized businesses and 3 percent were large businesses.
- Canadian enterprises exported a total value of $343 billion in 2002. Of this amount, small businesses contributed nearly $70 billion (20 percent); medium-sized firms, $53 billion (15 percent); and large firms, $220 billion (64 percent).
- Only 1.4 percent of small enterprises exported in 2002; this figure fell to less than 1 percent for firms with fewer than 20 employees, rising to 14 percent for firms with between 20 and 99 employees. In contrast, 27 percent of medium-sized firms and 38 percent of large enterprises exported in 2002.
- Small firms exported, on average, $2.3 million (microfirms averaged $2.8 million and firms with between 20 and 99 employees averaged $2.2 million). Medium-sized firms had average exports of $11.8 million and large firms of $194.5 million.
- The small business contribution to exports varied greatly by province, ranging from 23 percent in Newfoundland to 84 percent in Alberta.
- Small firms in Ontario, Quebec and Alberta generated the largest export values. Ontario accounted for the largest share of exporters among medium-sized firms (49 percent) and large firms (65 percent).
- Alberta was responsible for 74 percent of exports by microfirms.
- Nearly 60 percent of goods exports by small businesses were from firms in service-producing industries; most goods exports from medium-sized and large firms originated from enterprises in the manufacturing sector.

- In 2002, Canadian business enterprises sent $298 billion, or 87 percent, of their exports to the United States and $45 billion to non-U.S. destinations.
- The United States and Canada have a similar distribution of exporters by firm size except that Canada has slightly fewer small exporting firms and more medium-sized exporters.
- On average, small enterprises in the United States exported C$0.9 million; Canadian small enterprises exported an average of C$2.7 million.

9. CONCLUSION

This profile presents some interesting revelations about small business exporters in Canada. First and foremost, Canadian small business merchandise exports are more important than previously perceived. Although small exporters (firms that export less than $1 million per year) account for approximately 1.6 percent of the value of merchandise exports, small businesses that export account for 20 percent of overall export value and on average exported $2.3 million of goods in 2002. Clearly, the typical small business exporter is a significant exporter.

However, the majority of Canada's exports still stem from a small number of large firms. The percentage of small businesses that export does not reflect the overall significance of small firms to the economy. Certainly, many small businesses are unlikely to seek either exports or growth; a study of microfirms found that 40 to 45 percent did not have growth aspirations beyond the local market.[33] In addition, many small businesses (e.g. restaurants, hairdressers) provide services with little export potential.

However, there are likely small firms that do wish to grow and for which exporting is an important mechanism to do so. The very low participation rate of small businesses in exporting suggests there are barriers to small business exporting. High start-up costs may be an initial barrier; they can arise from a lack of knowledge of the international market, uncertainty cost and the opportunity cost of developing export markets versus domestic opportunities.[34] Economies of scale in export activity could be another reason why large firms predominate in exports. Such firms have better knowledge and contact networks, can afford to develop a large international sales force, and can spread the transactions costs of exporting across higher levels of output than smaller firms.

---

[33] Papadaki, Evangelia, and Bassima Chami. "Growth Determinants of Micro-businesses in Canada." Ottawa: Industry Canada, July 2002. **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/growth_determinants.pdf/$FILE/growth_determinants.pdf**

[34] Palmetto Consulting. "Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms." Washington: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, November 2004.

The important question for public policy-makers is how to identify and encourage small firms to export on a regular and proactive basis. Strategically, dependence on a concentrated number of exporting firms has the potential to leave an economy vulnerable to shifting changes in trade patterns. Seen in this light, the small business contribution to exports is potentially a strategically important one: attempts to seek out small firms wishing to grow and to encourage their new and enhanced exporting activities can provide some diversification in the composition of exporters.

Similarly, dependence on a single export market can leave an economy with limited growth prospects. For example, the expectation that the Chinese economy will assume greater importance in the world economy over the coming decade poses an important challenge for Canada, given the preponderance of Canadian exports shipped to the United States. Investigating ways to increase the participation of small businesses in exports, perhaps in smaller export markets, could contribute to the diversification of markets, which would improve growth prospects for the Canadian economy. The very significant participation of Alberta microfirms in export activity is certainly pertinent in this regard. Finally, if, as Dhanaraj and Beamish (2003) assert, leadership, innovation and commitment (i.e. entrepreneurship), and technological intensity are important determinants of export activity, public policy would need to be tailored to meet specialty needs and develop these characteristics in small business to increase their export potential as part of a competitiveness agenda.

The analysis in this paper has been confined to the diagnostic: using baseline information to show the importance of small firms in exporting. To gain a better understanding of the process of exporting in small businesses, more in-depth analysis of the data is required. This would include understanding the nature of the small business, including its fundamental business motivations, its export potential and the type of export strategy used, as well as the barriers it faces in exporting. Research into links between firms that export and the positive benefits that flow to these businesses, such as firm growth, could form a useful part of work on enhancing overall competitiveness.

References

Aitken, Brian, Gordon H. Hanson and Ann E. Harrison. "Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour." *Journal of International Economics*, 43 (1997): 103–132.

Awokuse, Titus O. "Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada?" *Canadian Journal of Economics*, 36, 1 (February 2003): 126–137.

Baldwin, Richard E. "Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect." *American Economic Review*, 78, 4 (September 1988): 773–786.

Czinotka, Michael, and George Tesar. *Export Management*. New York: Prager Publishers, 1982.

Department of Commerce. *A Profile of U.S. Exporting Companies, 2000–2001*. United States Census Bureau, Foreign Trade Division. http://www.census.gov/foreign-trade/aip/edbrel-0001.pdf

Dhanaraj, Charles, and Paul W. Beamish. "A Resource-based Approach to the Study of Export Performance." *Journal of Small Business Management*, 41, 3 (2003): 242–260.

Export Development Canada. "Why Trade is Crucial to Canada." http://www.edc.ca/corpinfo/whoweare/why_trade_e.htm

Kim, Linsu. "Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea." *Contemporary Economic Policy*, 15, 1 (1997): 104–120.

Mittelstaedt, John D., George N. Harben and William A. Ward. "How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States." *Journal of Small Business Management*, 41, 1 (January 2003): 68–84.

Palmetto Consulting. "Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms." Washington: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, November 2004.

Papadaki, Evangelia, and Bassima Chami. "Growth Determinants of Micro-businesses in Canada." Ottawa: Industry Canada, July 2002. http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/growth_determinants.pdf/$FILE/growth_determinants.pdf

Parsley, Chris. "More Important Than Was Thought: A Profile of Small Business Exporters." Ottawa: Industry Canada, December 2004. http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/en/rd00945e.html

Parsley, Chris. "Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought." *Proceedings of the 2005 Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada*, Halifax: ASAC, June 2005.

Parsley, Chris, and Erwin Dreessen. "Growth Firm Project: Key Findings." Ottawa: Industry Canada, August 2004. http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/en/rd00816e.html

Penrose, Edith. *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley, 1959.

Pope, Ralph A. "Why Small Firms Export: Another Look." *Journal of Small Business Management*, 40, 1 (2002): 17–26.

Statistics Canada. *A Profile of Canadian Exporters: 1993–2000*. Catalogue No: 65-506-XIE. Ottawa: 2002.

Statistics Canada. *A Profile of Canadian Exporters: 1993–2001*. Catalogue No: 65-506-XIE. Ottawa: 2002.

Appendix A: Data Tables

1. Number of Exporting Enterprises and Value of Exports, by Industry and by Destination, 2002
2. Number of Exporting Enterprises and Establishments, 2001
3. Value of Exports Generated per Enterprise and per Establishment, 2001
4. Provincial Establishment Export Value, 2001
5. Enterprise and Establishment Export Value by Industry, 2001
6. Enterprise and Establishment Export Value by Destination, 2001
7. Establishment Export Data, 2000
8. U.S. Enterprise Export Data, 2001

To obtain a copy of the data tables in MS Excel format, please contact David Halabisky at **halabisky.david@ic.gc.ca**

Appendix B: Data Comparability Over Time

2000 to 2002 Export Comparison

Data broken down by firm size for the years 2000 to 2002 are available from the Exporter Registry. However, as mentioned in the text, enterprise and establishment data were not purchased for each year. Detailed data from 2001 were obtained at both the enterprise and establishment levels. Limited data are available from 2000 using the establishment as the frame of reference, whereas detailed data from 2002 use the enterprise as the frame of reference. As a result, the three years of data are not directly comparable and a trend cannot be developed from the data. However, a comparison between the years is desirable to test the robustness of the 2001 data and to examine any other profiles that may emerge. Table A provides a summary of the comparison of data for 2000 to 2002.

A. *2000 to 2001 Establishment Comparison*

The number of exporting establishments increased by more than 2400 from 2000 to 2001. The bulk of this increase can be attributed to small businesses, which accounted for 93 percent of the rise in the number of exporters in Canada. Despite this, the distribution of the number of firms by employee size class and by the value of their exports did not change between the two years.

Export value in 2001 decreased by 3 percent from $379 billion in 2000. The decrease in exports was solely because of medium-sized and large businesses, which exported $43 billion less than the year before. Conversely, small firms exported $32 billion more during the same period. The share of Canadian exports by small businesses increased from 34 percent in 2000 to 45 percent in 2001. The evidence indicates that the rise in the value of exports by small businesses was not solely because of the higher number of small business exporters. Rather, existing small establishments also increased the value of their exports: in 2001, each small business exporter averaged $4.62 million, compared with $3.95 million in 2000.

Table A: Exporting Enterprises and Establishments, Canada 2000 to 2002

	Small (1–99)	Medium (100–499)	Large (500+)	All Firms
Exporting Establishments, Canada, 2000				
Number of Exporters	32 827	3 476	2 561	38 864
Value of Exports ($ billion)	130	47[1]	202[2]	379
Exporting Establishments, Canada, 2001				
Number of Exporters	35 067	5 431	772	41 270
Value of Exports ($ billion)	162	40[1]	165[2]	367
Exporting Enterprises, Canada, 2001				
Number of Exporters	29 442	4 332	1 080	34 854
Value of Exports ($ billion)	79	55	225	359
Exporting Enterprises, Canada, 2002				
Number of Exporters	29 949	4 512	1 133	35 594
Value of Exports ($ billion)	70	53	220	343

[1] For exporters with between 100 and 199 employees.
[2] For exporters with 200 and more employees.

B. *2001 to 2002 Enterprise Comparison*

The number of exporters increased by 740 during this one-year period. Again, the bulk of these exporters (69 percent) were small businesses. Despite this, the distribution of the number of firms by employee size class and by their share of export value remained the same between the two years. Exports in 2002 decreased by 4 percent to $343 billion and all three size categories had decreased exports in 2002. Small businesses accounted for 57 percent of the decrease in exports. As expected, exports per firm also decreased. In 2001, small businesses exported an average of $2.68 million, which decreased to $2.33 million in 2002.

See Appendix A for a more detailed comparison of Canadian exports between 2001 and 2002. In general, the detailed distribution of enterprise exports was similar between the two years. This indicates that the results of the cross-sectional data in 2001 are robust.

Appendix C: U.S. Data Comparability

Differences Between the Methodology in the U.S. Exporter Database and the Canadian Exporter Registry

Canadian Exporter Registry

- The Exporter Registry captures only those companies that have at least one export shipment during the year valued at C$2000 or more.
- The Exporter Registry covers more than 95 percent of the total export value.

U.S. Exporter Database

- The Exporter Database captures only those companies that have at least one export shipment during the year valued at US$2501 or more.
- Less than 3 percent of the total export value for each year was excluded from this matching process because the export transactions cannot be attributed to specific exporting companies.

The U.S. Exporter Database categorizes some exporters into a size class labelled "unknown." According to the U.S. Exporter Database, exporters in this category are:

- missing employment data;
- non-employers (self-employed); or
- companies that reported an annual payroll but did not report any employees.

Subsequently, these exporters were classified as small businesses by the United States. For purposes of comparison, these exporters were considered to be part of the 1–19 employee size class.

PROFIL DES PETITES ENTREPRISES EXPORTATRICES CANADIENNES

Août 2005

David Halabisky

Byron Lee

Chris Parsley

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web :
www.strategis.gc.ca/peexportateurs_profil

Autorisation de reproduction
À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faire parvenir un courriel à **copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca**

N° de cat. Iu188-2/2005F-PDF
ISBN 0-662-70109-7
54328F
Aussi offert en anglais sous le titre *Small Business Exporters: A Canadian Profile.*

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1. Introduction	4
2. Nombre d'exportateurs	10
3. Valeur des exportations pour le Canada	13
4. Valeur des exportations par province	16
5. Valeur des exportations par industrie	19
6. Valeur des exportations selon la destination	24
7. Comparaison avec les États-Unis	28
8. Sommaire des constatations	30
9. Conclusion	32
Annexes	
A : Tableaux de données	37
B : Comparabilité des données d'une période à l'autre	38
C : Comparabilité avec les données américaines	40

1. INTRODUCTION

Contexte

Les exportations jouent un rôle capital dans l'économie canadienne. En 2002, elles représentaient 41 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) du Canada et assuraient un emploi sur trois au pays. On observe d'ailleurs une forte corrélation entre les exportations et la croissance du PIB réel, si bien que les changements dans les exportations se répercutent sur le PIB réel du Canada[1]. Selon la théorie de la croissance liée aux exportations, celles-ci se traduisent par des avantages directs non seulement en contribuant à la production totale, mais aussi en favorisant la croissance du PIB. En outre, les exportations procurent des avantages indirects, notamment l'affectation efficace des ressources, une plus grande utilisation de la capacité, l'exploitation d'économies d'échelle et les améliorations technologiques[2] en raison de la concurrence des marchés étrangers.

Les petites entreprises (moins de 100 employés) constituent un important moteur de la croissance de l'économie nationale[3]. Compte tenu du rôle crucial des exportations dans l'économie canadienne, il semble pertinent d'analyser la contribution des petites entreprises à l'exportation. Pour la première fois, cette analyse est possible grâce aux améliorations apportées au *Registre des exportateurs*, qui permet dorénavant d'obtenir des données sur les exportations selon la taille de l'entreprise. Dans le présent rapport, nous utilisons ces données pour dresser un profil des petites entreprises exportatrices qui établit de nouvelles données de référence et sert de fondement à l'élaboration de politiques visant à favoriser davantage les exportations chez les petites entreprises.

---

[1] Awokuse, Titus O., « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, vol. 36, nº 1 (février 2003), p. 128.

[2] *Ibid.*

[3] Parsley, Chris et Erwin Dreessen, « Projet sur les entreprises en croissance : principales constatations », Ottawa, Industrie Canada, août 2004, **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00816f.html**

Littérature

Les écrits sur le sujet proposent de nombreuses explications sur les raisons qui poussent les petites entreprises à se lancer dans l'exportation. Les premières explications insistaient sur les « connaissances pratiques » découlant de l'exportation, qui facilitent les efforts des exportateurs sur d'autres marchés [4]. Les entreprises multinationales bénéficient de coûts d'entrée plus faibles grâce aux retombées de ces connaissances[5]. Quant aux très petites entreprises et aux micro-entreprises, elles sont moins enclines à s'engager dans l'exportation tout simplement parce qu'elles manquent de ressources pour ce faire, n'ayant ni le temps, ni les moyens financiers et ni le personnel requis[6]. La stratégie commerciale des exportateurs n'est pas non plus négligeable, car les entreprises peuvent être proactives et se lancer dans l'exportation ou se contenter tout simplement de répondre à la demande qui se présente[7]. Naturellement, les raisons qui les poussent à prendre les moyens voulus pour exporter accroissent leur propension à exporter[8]. Les coûts psychologiques, les coûts personnels et les coûts d'option sont souvent les obstacles les plus importants dans l'esprit des directeurs généraux d'entreprise[9].

Toutefois, l'exportation fait grimper différents éléments de coût. Les coûts d'entrée peuvent être élevés en raison des coûts associés au démarrage de toute nouvelle activité ou à cause de l'incertitude inhérente à l'exploration de nouveaux marchés ou aux tests de marché[10]. Les grandes entreprises se heurtent à moins d'obstacles du fait qu'elles répartissent ces coûts sur un niveau de production

---

[4] Penrose, Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, John Wiley, 1959.

[5] Aitken, Brian, Gordon H. Hanson et Ann E. Harrison, « Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour », *Journal of International Economics*, vol. 43 (1997), p. 103-132.

[6] Mittelstaedt, John D., George N. Harben et William A. Ward, « How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, nº 1 (janvier 2003), p. 68-84.

[7] Czinotka, Michael et George Tesar, *Export Management*, New York, Prager Publishers, 1982.

[8] Pope, Ralph A., « Why Small Firms Export: Another Look », *Journal of Small Business Management*, vol. 40, nº 1 (2002), p. 17-26.

[9] Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.

[10] Baldwin, Richard E., « Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect », *American Economic Review*, vol. 78, nº 4 (septembre 1988), p. 773-786.

supérieur et une gamme de produits plus étendue. De plus, les coûts opérationnels d'activités comme le financement, l'acquisition de connaissances et les transactions – y compris les coûts associés aux différences linguistiques, culturelles et juridiques – sont souvent extrêmement élevés[11]. Dans tous ces cas, les grandes entreprises sont généralement en mesure de tirer parti d'économies d'échelle pour parvenir à des coûts unitaires à l'exportation inférieurs à ceux des petites entreprises.

Hypothèses

Dans un tel contexte, il serait logique que la relation entre les petites entreprises et l'exportation présente certaines caractéristiques. D'abord, en raison du grand nombre de petites entreprises, on s'attend à ce qu'il y ait également un grand nombre de petits exportateurs, mais peut-être moins d'exportateurs chez les petites entreprises que chez les grandes en raison des importants coûts fixes liés à l'exportation. Cela s'avère particulièrement vrai dans le cas des micro-entreprises, pour lesquelles ces coûts de démarrage élevés constituent un obstacle de taille. Deuxièmement, comme le montre la littérature, on observe en général une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et les ressources dont elle dispose pour exporter. Par conséquent, il est logique que la valeur annuelle des exportations de l'entreprise augmente à mesure que sa taille va en croissant. Troisièmement, du fait qu'elles ne peuvent tirer parti des économies d'échelle dans la même mesure que les grandes entreprises, les petites entreprises devraient contribuer sensiblement moins à la valeur des exportations, même si elles regroupent un grand nombre d'exportateurs. Enfin, sachant que l'Ontario est la province qui dispose de l'économie la plus importante au Canada, on s'attend à ce que sa contribution soit la plus élevée, tant aux exportations dans leur ensemble qu'à celles des petites entreprises.

Auparavant, les données sur l'exportation classaient les entreprises selon le volume de leurs exportations plutôt que selon la taille de leur effectif. Ainsi, le profil des exportateurs canadiens de 2001 montre que la contribution des petits exportateurs (exportations inférieures à 1 million de dollars par an) à la valeur des exportations totales était d'à peine 1,6 p. 100[12]. Pendant longtemps, on a tenu pour acquis que les petits exportateurs étaient de petites entreprises et que, par conséquent,

---

[11] Kim, Linsu, « Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea », *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, nº 1 (1997), p. 104-120.

[12] Ce chiffre est fondé sur les données sur les établissements.

ils ne contribuaient guère à la valeur globale des exportations. Cependant, comme en témoigne la présente étude, cette hypothèse est erronée – les petites entreprises peuvent être de grands exportateurs et, inversement, certaines grandes entreprises sont de petits exportateurs. La principale conclusion de notre étude est donc que la contribution des petites entreprises à la valeur globale des exportations se révèle beaucoup plus élevée qu'on le pensait auparavant.

Le présent profil des petites entreprises exportatrices constitue une analyse plus complète que les autres articles sommaires parus dans le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* ou affichés dans le site Web de Recherche et politique de la petite entreprise[13]. Notre étude est structurée de la manière suivante : la section 2 examine le nombre d'exportateurs et l'incidence des petites entreprises exportatrices par rapport à celle des petits exportateurs. La section 3 présente les petites entreprises exportatrices selon la valeur annuelle de leurs exportations et analyse leur contribution à la valeur globale des exportations. Les sections 4, 5 et 6 donnent des précisions sur la valeur des exportations, et ce respectivement selon la province d'origine, l'industrie et la destination des exportations. La section 7 établit une comparaison des exportations au Canada et aux États-Unis. La section 8 présente un sommaire des constatations, tandis que la section 9 livre certaines réflexions sur le profil et l'incidence des petites entreprises exportatrices.

Données

Le *Registre des entreprises* de Statistique Canada est un répertoire central d'information sur les entreprises en activité au Canada. Il s'agit de la principale base de données utilisée par la plupart des programmes de statistiques économiques de Statistique Canada, y compris le *Registre des exportateurs*. La série de données nouvellement accessibles utilisées dans la présente étude est tirée du *Registre des exportateurs*[14] pour les années 2000, 2001 et 2002 et repose sur un échantillon d'entreprises avec ou sans employés rémunérés (entreprises indéterminées) inscrites au *Registre des entreprises*. Les deux principales sources de données commerciales sont les U.S. Customs et l'Agence du revenu du

---

[13] Parsley, Chris, « Profil des petites entreprises canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait », Ottawa, Industrie Canada, décembre 2004, **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00945f.html**; et Parsley, Chris, « Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought », *actes du Congrès annuel de 2005 de l'Association des sciences administratives du Canada*, Halifax, ASAC, juin 2005.

[14] Le *Registre des exportateurs* ne comprend que les exportations de marchandises produites sur le territoire par des entreprises avec ou sans employés rémunérés. La valeur annuelle des expéditions doit être supérieure à 2 000 $

Canada (ARC). Pour les besoins de notre étude, nous n'avons retenu que les exportations de marchandises (biens), en prenant toutefois en compte les entreprises qui exercent leurs activités à la fois dans le secteur des services et dans celui de la production de biens. La ventilation en fonction de la taille de l'effectif est disponible depuis 2001.

Le modèle normalisé de classification des entreprises élaboré à Statistique Canada comprend plusieurs entités statistiques et les données utilisées retiennent à la fois l'entreprise et l'établissement comme unité statistique de mesure[15]. Une entreprise peut se composer de nombreux établissements situés dans plusieurs provinces, tandis qu'un établissement se trouve dans une seule province. Comme notre étude porte sur les petites entreprises, les données sur les entreprises proprement dites sont du plus haut intérêt. Toutefois, comme l'entreprise peut avoir des établissements dans plusieurs provinces, les données sur les établissements sont utilisées comme point de référence lorsqu'on examine les exportations par province. Il s'ensuit que les données sur les établissements à partir de 2001 sont incluses dans l'analyse générale, principalement comme point de comparaison.

En raison de contraintes budgétaires, les données pour 2000 ont été achetées seulement au niveau des établissements, celles de 2001 se rapportent à la fois aux entreprises et aux établissements et celles de 2002 ont été achetées uniquement au niveau des entreprises. Les données sur les entreprises permettent de présenter des tableaux de données ventilées en fonction de la taille de l'entreprise par industrie et par destination. Les données sur les établissements permettent de présenter des tableaux de données ventilées en fonction de la taille de l'entreprise par industrie, par distribution et par province. Il est logique que l'incidence des petites entreprises sur les exportations soit nettement supérieure au niveau de l'établissement en raison du plus grand nombre d'entreprises regroupées dans les catégories de petite taille.

L'annexe A présente des tableaux détaillés dérivés à partir des données du *Registre des exportateurs*. On trouvera à l'annexe B une comparaison des données pour 2000, 2001 et 2002, afin de vérifier la solidité des résultats. De façon générale, la comparaison montre qu'il n'y a pas de différence significative dans la structure des exportations au cours de ces trois années. L'annexe C fournit

[15] L'entreprise se trouve au sommet de la hiérarchie et elle produit un ensemble complet d'états financiers (consolidés). En revanche, l'établissement est le niveau où l'on dispose des données comptables requises pour mesurer la production (apport en capital, recettes, salaires, etc.).

certains renseignements généraux sur les différentes méthodes utilisées pour compiler les données sur les exportations canadiennes et américaines. Selon les définitions retenues pour les besoins de notre analyse, les « petites entreprises » comptent moins de 100 employés, les entreprises moyennes en ont de 100 à 499 et les grandes entreprises en comptent au moins 500.

2. NOMBRE D'EXPORTATEURS

A. *Nombre total d'exportateurs*

En 2002, le Canada comptait 35 594 entreprises exportatrices, dont 84 p. 100 de petites entreprises, 13 p. 100 d'entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises (voir le tableau 1). Naturellement, les petites entreprises représentaient une plus faible part du nombre d'exportateurs (84 p. 100) que du nombre d'entreprises au sein de l'économie nationale (99 p. 100). Les obstacles à l'exportation ne sont pas toujours les seules raisons pour lesquelles les petites entreprises ne se lancent pas dans l'exportation. Certaines petites entreprises ne sont tout simplement pas être en quête de croissance ou d'exportation ou elles assurent des services qui ne sont pas vendables. Comme prévu, l'écart entre la part des exportateurs et la part de l'ensemble des entreprises est particulièrement grand parmi les micro-entreprises, qui ne constituaient que 18 p. 100 des entreprises exportatrices mais représentaient plus de 80 p. 100 des entreprises au Canada. Cela s'explique en partie par le grand nombre d'entreprises indéterminées[16] (1 157 641) incluses dans le calcul des micro-entreprises.

À mesure que la taille des entreprises augmente, le pourcentage d'exportateurs augmente également[17]. En 2002, seulement 1,4 p. 100 des petites entreprises exportait et le pourcentage d'entreprises exportatrices était inférieur à 1 dans la catégorie comptant moins de 20 employés, mais il grimpait à 14 p. 100 dans la catégorie comptant entre 20 et 99 employés. En revanche, 27 p. 100 des entreprises moyennes et 38 p. 100 des grandes entreprises exportaient en 2002[18].

---

[16] La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui ne sont pas titulaires d'un compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille ou des propriétaires.

[17] Il est important de mentionner les écarts dans l'interprétation de ces ratios selon la taille des entreprises. Lorsqu'on a recours au pourcentage d'entreprises, chacune représente un pourcentage plus élevé dans le groupe des grandes entreprises, puisque la taille de l'échantillon décroit à mesure qu'augmente la taille des entreprises. Chaque entreprise a une contribution en pourcentage plus faible parmi les petites entreprises.

[18] La répartition des exportateurs entre petites, moyennes et grandes entreprises est similaire dans les données sur les établissements.

Tableau 1 : Nombre d'entreprises exportatrices au Canada, 2002

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
I. *Exportateurs*				
Répartition des entreprises exportatrices (%)	84,1	12,7	3,2	100
Répartition de toutes les entreprises (%)	99,1	0,8	0,1	100
Participation à l'exportation (%)	1,4	27,0	37,7	1,7
II. *Répartition (%) selon la taille de l'entreprise*				
Exportations inférieures à 1 million de dollars	78	40	32	71
Exportations représentant entre 1 million et 25 millions de dollars	22	48	23	25
Exportations supérieures à 25 millions de dollars	1	11	45	4

B. *Répartition selon la taille de l'entreprise*

Comme prévu, on observe une corrélation positive entre la taille des entreprises et leurs exportations annuelles. La majorité des petites entreprises exportatrices (78 p. 100) exportaient des biens représentant moins de 1 million de dollars par an, comparativement à 40 p. 100 des entreprises moyennes et 32 p. 100 des grandes entreprises (voir le tableau 1). À l'autre extrême, 45 p. 100 des grandes entreprises ont exporté annuellement des biens évalués à plus de 25 millions de dollars, comparativement à seulement 11 p. 100 des entreprises de taille moyenne et 1 p. 100 des petites entreprises. Environ la moitié des entreprises moyennes exportaient annuellement des biens d'une valeur se situant entre 1 million et 25 millions de dollars [19].

Parmi les petites entreprises comptant moins de 20 employés, 87 p. 100 exportaient des marchandises se chiffrant à moins de 1 million de dollars, tandis que 58 p. 100 des petites entreprises en comptant plus de 20 employés exportaient annuellement des marchandises dont la valeur se

[19] Cette tendance était également évidente dans les données sur les établissements.

situait entre 100 000 $ et 5 millions de dollars (voir l'annexe A). Naturellement, les grandes entreprises ont la capacité d'exporter des volumes plus élevés que les petites entreprises.

Les données révèlent plusieurs détails importants concernant les exportations des petites entreprises. D'abord, comme prévu, il y a relativement moins de petites entreprises exportatrices par rapport au nombre total d'entreprises, en particulier parmi les micro-entreprises. Cela indique qu'il est peut-être possible d'encourager davantage de petites entreprises à participer à l'exportation. Deuxièmement, 90 p. 100 des entreprises exportant des marchandises d'une valeur annuelle inférieure à 5 millions de dollars étaient de petite taille. Nous examinerons la valeur collective de ces entreprises dans la section suivante. En outre, même parmi les entreprises dont les exportations de marchandises se situaient entre 5 et 25 millions de dollars, plus de la moitié étaient de petite taille. De façon générale, ces données montrent la forte incidence que pourraient avoir les petites entreprises sur les exportations canadiennes, tout en faisant ressortir que les petites entreprises ne sont pas toutes de petits exportateurs.

3. VALEUR DES EXPORTATIONS CANADIENNES

En 2002, la valeur totale des exportations des entreprises canadiennes a atteint 343 milliards de dollars, soit près de 70 milliards de dollars pour les petites entreprises, 53 milliards pour les entreprises de taille moyenne et 220 milliards pour les grandes entreprises (voir le tableau 2). Les petites entreprises étaient donc à l'origine de 20 p. 100 de la valeur des exportations du Canada, soit une contribution non négligeable à l'économie du pays.

Tableau 2 : Valeur des exportations par entreprise au Canada, 2002

	<5	5–49	50–99	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Valeur des exportations (milliards $)	18	27	25	70	53	220	343
Répartition de la valeur des exportations (%)	5	8	7	20	15	64	100
Nombre total d'entreprises exportatrices	6 378	19 015	4 556	29 949	4 512	1 133	35 594
Valeur des exportations par entreprise (millions $)	2,8	1,4	5,5	2,3	11,8	194,5	9,6

La valeur des exportations par entreprise augmente en fonction de la taille de l'entreprise (voir le tableau 2). En fait, alors que les petites entreprises comptant moins de 50 employés ont exporté des marchandises représentant en moyenne 1,7 million de dollars, la valeur des exportations par entreprise s'accroît de façon notable au niveau des petites entreprises comptant 50 employés ou plus, qui ont réalisé un chiffre d'affaires à l'exportation atteignant en moyenne 5,5 millions de dollars. Quant aux entreprises moyennes et grandes, la valeur de leurs exportations était respectivement de 11,8 millions et 194,5 millions de dollars en moyenne. Les données sur les établissements font ressortir la même tendance, mais avec des écarts plus marqués.

Il est à noter que la valeur moyenne des exportations des micro-entreprises (2,8 millions de dollars) dépassait la valeur moyenne de celles des petites entreprises comptant entre 5 et 49 employés. (Voir les résultats provinciaux présentés à la section 4 du présent rapport, où l'on trouvera une analyse de ces résultats.)

Pour résumer, si les petites entreprises constituent la majorité des entreprises exportatrices au Canada, elles exportent cependant beaucoup moins individuellement que les grandes entreprises. Toutefois, comme elles sont nombreuses à exporter, leur contribution à la valeur des exportations globales n'en demeure pas moins importante, à hauteur de 20 p. 100. En outre, la petite entreprise exportatrice moyenne n'est pas un petit exportateur (c.-à-d. une entreprise dont les ventes à l'exportation sont inférieures à 1 million de dollars par an).

Nombre de petites entreprises exportatrices comparativement au nombre de petits exportateurs

Une analyse plus détaillée montre pourquoi la contribution des petites entreprises exportatrices grimpe de 1,6 à 20 p. 100, lorsqu'on passe du volume des exportations à la taille des entreprises. Une comparaison des nouvelles données sur les exportations en fonction de la taille des entreprises avec celles établies selon la valeur des exportations montre l'incidence de ces perspectives différentes[20].

Les données sur les entreprises indiquent que 29 949 petites entreprises ont fait des exportations en 2002 (voir le tableau 3). Au cours de la même année, 25 425 entreprises de toutes tailles ont été de petits exportateurs (valeur des exportations inférieure à 1 million de dollars). Parmi les entreprises réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 1 million de dollars, 66 p. 100 ou 6 698 étaient de petite taille. Parallèlement, 2 174 entreprises (1 812 + 362 du tableau 3) comptant plus de 100 employés mais réalisant un chiffre d'affaires à l'exportation inférieur à 1 million de dollars sont considérées comme de petits exportateurs. L'hypothèse erronée selon laquelle les petits exportateurs sont de petites entreprises nous amène à sous-estimer la contribution des petites entreprises à la

[20] Les différentes définitions de la notion qui sous-tend le qualificatif « petit » reflètent les intérêts différents des utilisateurs de données. Comme Industrie Canada s'intéresse aux petites entreprises, il a souvent recours à une définition de « petite entreprise » qui s'appuie sur la taille de l'effectif (moins de 100 employés selon la définition retenue pour les besoins du présent rapport). En revanche, Développement des exportations Canada, qui tient à encourager les entreprises de toutes tailles à exporter, parle de « petits exportateurs » ou d' « exportateurs émergents », soit des entreprises dont le chiffre d'affaires à l'exportation est inférieur à 1 million de dollars par an selon la définition retenue.

valeur totale des exportations[21]. On ignore d'ailleurs à quel point leur contribution à cet égard est sous-estimée. En effet, le Canada compte près de 7 000 petites entreprises réalisant des ventes à l'exportation de plus de 1 million de dollars, mais on ne connaît pas la valeur totale de leurs exportations.

Selon les données (que ce soit au niveau des entreprises ou des établissements), la contribution des petites entreprises à la valeur des exportations est plus importante (tant en ce qui a trait au nombre d'entreprises exportatrices qu'au chapitre de la valeur des exportations) que ne l'indiquait auparavant la définition qui associait petite entreprise et petit exportateur. Par conséquent, les politiques encourageant les petites entreprises à exporter pourraient avoir d'importantes répercussions.

Tableau 3 : Petites entreprises exportatrices et petits exportateurs, 2002

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Entreprises dont la valeur des exportations est inférieure à 1 million $	23 251 (91 %)	1 812 (7 %)	362 (1 %)	25 425
Entreprises dont la valeur des exportations est de 1 million $ ou plus	6 698 (66 %)	2 700 (27 %)	771 (8 %)	10 169
Tous les exportateurs	29 949 (84 %)	4 512 (13 %)	1 133 (3 %)	35 594

[21] Les différences entre les petites entreprises et les petits exportateurs sont amplifiées lorsque l'on se place dans la perspective des établissements. En 2001, on comptait 35 067 petites entreprises exportatrices et 29 134 entreprises qui étaient de petits exportateurs. Il y avait 8 277 petites entreprises ayant un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 1 million de dollars et 2 344 moyennes ou grandes entreprises dont le chiffre d'affaires à l'exportation était inférieur à ce montant. Là encore, en prenant comme hypothèse que les petits exportateurs sont de petites entreprises, et vice versa, on sous-estime forcément la contribution des petites entreprises aux exportations. Les données sur les établissements montrent que la contribution des petits exportateurs à la valeur globale des exportations a été de 1,6 p. 100 en 2001.

4. VALEUR DES EXPORTATIONS PAR PROVINCE

Comme nous l'avons indiqué, les données sur les entreprises ne sont pas comparables d'une province à l'autre, d'où la nécessité de disposer de données au niveau des établissements pour comparer les exportations entre les provinces[22]. D'après les données examinées jusqu'à maintenant, les données sur les établissements confirment les tendances des entreprises, mais les écarts sont amplifiés en raison du nombre plus élevé d'entreprises dans les données sur les établissements. On peut donc s'attendre à la même situation concernant les données provinciales.

A. *Répartition selon la taille de l'effectif*

Par rapport aux autres provinces, ce sont les établissements de l'Ontario qui ont le plus contribué, et de loin, à la valeur des exportations, puisque 47 p. 100 des exportations (175 milliards de dollars) provenaient de cette province. Le Québec occupait le deuxième rang, à hauteur de 18 p. 100 et l'Alberta le troisième, avec une part de 17 p. 100 (voir le tableau 4).

Plus de 90 p. 100 des petites entreprises exportatrices étaient concentrées dans quatre provinces : l'Ontario, l'Alberta, le Québec et la Colombie-Britannique (voir le tableau 4). Toutefois, la part des exportations de l'Ontario revenant aux petites entreprises n'était que de 35 p. 100, en raison de la part importante des petites entreprises de l'Alberta – 31 p. 100, soit des exportations représentant 51 milliards de dollars. Ce pourcentage correspond pratiquement au double de la contribution globale de l'Alberta à la valeur totale des exportations. En examinant de plus près les données sur l'Alberta, on constate que ce chiffre est attribuable à la part extrêmement élevée des exportations des micro-entreprises de la province, dont la plupart exercent leurs activités dans l'industrie de l'exploitation du pétrole et du gaz. L'Alberta réalise en effet 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises du Canada.

---

[22] La valeur des exportations par établissement est différente de la valeur des exportations par entreprise du fait qu'il faut faire concorder les établissements et les entreprises. Le taux de réussite du rapprochement des données sur les établissements avec celles sur les entreprises a été de 93 p. 100. Par conséquent, les établissements qu'on n'a pas réussi à apparier et la valeur de leurs exportations ne sont pas inclus dans les données sur les entreprises présentées en bout de ligne. La valeur des exportations de ces établissements représente 4 p. 100 de la valeur totale des exportations.

L'Ontario assumait la plus grande part des exportations au niveau des entreprises moyennes (49 p. 100) et des grandes entreprises (65 p. 100). Comme le montrent les données par industrie, ces chiffres reflètent l'importante assise manufacturière de cette province.

Tableau 4 : Valeur des exportations des établissements pour certaines provinces, 2001

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Répartition (%) pour certaines provinces selon la taille de l'entreprise [1]				
Québec	14	24	21	18
Ontario	35	49	65	47
Alberta	31	6	4	17
Colombie-Britannique	10	11	5	9
Canada	100	100	100	100
Part (%) des établissements à l'origine des exportations [1]				
Québec	33	34	33	100
Ontario	32	27	41	100
Alberta	84	9	7	100
Colombie-Britannique	52	32	16	100
Canada	44	26	30	100

[1] Voir l'annexe A, où l'on trouvera toutes les autres provinces.

B. *Répartition entre les provinces*

Les petits établissements ont été à l'origine de 44 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes en 2001. Comme nous l'avons mentionné, cette contribution est beaucoup plus élevée que ne l'indiquaient les estimations précédentes de la valeur produite par les petites entreprises en raison du plus grand nombre d'établissements classés dans les catégories de petite taille.

La contribution des petites entreprises aux exportations variait considérablement d'une province à l'autre – de 23 p. 100 à Terre-Neuve à 84 p. 100 en Alberta. L'Ontario et l'Alberta arrivaient en tête pour la contribution des petites entreprises à la valeur des exportations.

Les petits établissements jouent par conséquent un rôle important, mais inégal, dans les exportations de chacune des provinces.

5. VALEUR DES EXPORTATIONS PAR INDUSTRIE

Le *Registre des exportateurs* couvre le commerce des marchandises produites sur le territoire national, mais non le commerce des services. Les entreprises de services qui ont exporté des biens y figurent toutefois sous un code d'industrie productrice de services. Il faut par ailleurs être prudent au moment d'interpréter les données sur les entreprises ventilées par industrie. Une entreprise peut comprendre plusieurs établissements qui exportent chacun dans des branches différentes. L'industrie sous laquelle l'entreprise est répertoriée (« industrie dominante ») est celle dans laquelle cette dernière produit la plus grande valeur à l'exportation. Par conséquent, le total pour chaque industrie ne reflète pas toujours la véritable valeur des exportations au sein de cette industrie.

Canada

D'après les données sur les entreprises, les industries manufacturières ont exporté en 2002 des marchandises représentant 256 milliards de dollars, dont 100 milliards étaient attribuables à l'industrie du matériel de transport (qui fait partie du secteur manufacturier). Les autres industries clés à l'origine d'une grande proportion des exportations au Canada étaient les suivantes : extraction minière et extraction de pétrole et de gaz ainsi que services publics; commerce de gros et regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances. Les industries produisant des biens[23] étaient à l'origine de 83 p. 100 des exportations canadiennes, le reste étant assuré par les industries de services[24] (voir le tableau 5)[25].

---

[23] Les industries produisant des biens sont définies comme étant l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse; l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz; les services publics; la construction; et la fabrication.

[24] Les industries produisant des services sont définies comme étant le commerce de gros, le commerce de détail, le commerce, le transport et l'entreposage, l'industrie de l'information et l'industrie culturelle ainsi que celle de la finance et des assurances; et les services aux entreprises.

[25] Les données sur les établissements, qui peuvent être plus pertinentes pour l'analyse de l'industrie du fait que les établissements au sein d'une même entreprise peuvent se rattacher à différentes industries, révèlent que les mêmes industries clés génèrent une large proportion des exportations canadiennes. Toutefois, les industries produisant des services ont joué un plus grand rôle, puisqu'elles ont été à l'origine de 25 p. 100 des exportations canadiennes en 2001

A. *Répartition selon la taille de l'entreprise*

D'après les données sur les entreprises, le secteur manufacturier a généré 75 p. 100 de la valeur totale des exportations du Canada en 2002, dont 29 p. 100 provenait du matériel de transport. À hauteur de 15 p. 100, l'industrie des produits en bois, du papier et de l'impression et des activités de soutien connexes, constituait l'un des principaux participants au marché de l'exportation du secteur manufacturier. Les neuf autres grandes industries du secteur avaient chacune une part inférieure à 10 p. 100 des exportations manufacturières. Parmi les industries à l'extérieur du secteur manufacturier qui produisent des biens, la seule occupant une place importante dans le flux des exportations était celle regroupant l'extraction minière et de l'extraction de pétrole et de gaz, ainsi que l'industrie des services publics, avec une part de 8 p. 100 des exportations totales canadiennes. Dans les industries produisant des services, le commerce de gros et le regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances représentaient 7 et 5 p. 100 respectivement de la valeur des exportations canadiennes. Ensemble, les quatre autres industries produisant des services ne généraient que 5 p. 100 des exportations totales de marchandises au Canada (voir le tableau 5).

Le profil des petites entreprises exportatrices varie considérablement d'une industrie à l'autre. Si seulement 4 p. 100 de leurs exportations étaient produites par l'industrie de l'extraction minière, de l'extraction de pétrole et de gaz et des services publics, à l'autre extrémité, 59 p. 100 de leurs exportations étaient attribuables aux industries de services, en particulier le commerce de gros et le regroupement industrie de l'information et industrie culturelle avec finance et assurances. La fabrication, qui est la plus importante industrie d'exportation, générait 33 p. 100 des exportations des petites entreprises. Mentionnons cependant, une fois de plus, que les données sur les entreprises de services se rapportent exclusivement à leurs exportations de biens. Il est probable que les exportations de services augmenteraient considérablement leur part de la valeur des exportations. Il est difficile d'obtenir des données fiables sur les exportations de services et cela demeure une priorité pour les travaux de recherche.

Tableau 5 : Part de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise

Industries, 2002	Part (%) de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés)			
	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3	0,8	0,3	0,9
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz, et services publics	4	6	9	8
Construction	1	0,3	0	0,2
Fabrication	33	79	86	75
Industries produisant des biens	**41**	**86**	**96**	**83**
Commerce de gros	22	9	1	7
Commerce de détail	2	0,4	0,2	0,5
Transport et entreposage	11	0,7	0,4	2,5
Industrie de l'information et industrie culturelle ainsi que finance et assurances	20	2	0,4	5
Services aux entreprises	4	2	1	2
Autres	0,7	0,3	0,8	0,7
Industries produisant des services	**59**	**14**	**4**	**17**
Toutes les industries	**100**	**100**	**100**	**100**

Le secteur manufacturier était à l'origine de 90 p. 100 des exportations des moyennes et grandes entreprises, exportations attribuables principalement à l'industrie du matériel de transport[26].

[26] La répartition des exportations selon la taille de l'effectif des entreprises est généralement la même, qu'il s'agisse de données sur les établissements ou sur les entreprises. Toutefois, l'une des principales différences entre les deux méthodes de mesure concerne les établissements du secteur manufacturier. Ces établissements sont à l'origine de 39 p. 100 des exportations des petites entreprises; la contribution des industries de services aux exportations des petites entreprises est par conséquent inférieure (50 p. 100).

B. *Répartition entre les industries*

D'après les données sur les entreprises, les petites entreprises exportatrices ont fait une importante contribution aux exportations des industries non manufacturières. Dans deux des trois industries produisant des biens à l'extérieur du secteur manufacturier, les petites entreprises se sont taillé la part du lion des exportations industrielles. Ainsi, 66 p. 100 des exportations en agriculture, foresterie, pêche et chasse sont le fait de petites entreprises, et 81 p. 100 dans l'industrie de la construction (voir le tableau 6). Les petites entreprises sont également à l'origine de près des trois quarts (74 p. 100) des exportations provenant des industries productrices de services. Il est clair que les petites entreprises font partie intégrante de l'exportation de marchandises en dehors du secteur manufacturier[27].

Par ailleurs, dans le secteur manufacturier, les petites entreprises ne génèrent que 9 p. 100 des exportations. Bien qu'elles ne jouent pas un rôle de premier plan dans les exportations de ce secteur, les petites entreprises n'en ont pas moins contribué à plus d'un quart des exportations dans trois des onze industries manufacturières[28].

Si les petites entreprises ont contribué dans une large mesure aux exportations de marchandises dans les industries produisant des services ainsi que dans celles produisant des biens en dehors du secteur manufacturier, les moyennes et grandes entreprises sont principalement responsables des exportations du secteur manufacturier. Cela porte à croire que les petites entreprises pourraient constituer d'importants exportateurs dans des créneaux où elles bénéficient d'un avantage concurrentiel sur les petits marchés.

Nous avons déjà mentionné la contribution élevée des petites entreprises de l'Alberta à la valeur des exportations. Des données plus détaillées montrent que 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises provenaient de l'Alberta, avec en tête le pétrole et le gaz. En outre, 67 p. 100 des

---

[27] Comme prévu, les petits établissements jouent un rôle beaucoup plus important au niveau des exportations que ne le montrent les données sur les entreprises. Dans la plupart des industries en dehors du secteur manufacturier, les petites entreprises se sont taillé la part du lion (54 p. 100) sur le marché des exportations. En particulier, elles ont exporté 68 p. 100 des marchandises des industries produisant des biens en dehors du secteur manufacturier. En outre, 86 p. 100 des exportations des industries produisant des services provenaient des petites entreprises. Ces entreprises sont donc à l'origine de plus de 85 p. 100 des exportations dans quatre de ces sept industries non manufacturières.

[28] En revanche, les petits établissements ont enregistré plus d'un quart des exportations dans dix des onze industries.

exportations des micro-entreprises au Canada se rattachent aux industries de la finance et des assurances. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les producteurs albertains de pétrole et de gaz engagent des micro-entreprises de l'industrie de la finance et des assurances pour prendre en charge les fonctions liées à l'exportation. Il serait nécessaire de disposer de données croisées par province et par industrie pour explorer de manière plus approfondie le bien-fondé de cette hypothèse.

Tableau 6 : Contribution à la valeur des exportations, par industrie et selon la taille de l'entreprise

	Part (%) de la valeur des exportations selon la taille de l'entreprise (nombre d'employés)			
Industries, 2002 (données sur les entreprises)	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	66	14	20	100
Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz, et services publics	10	13	77	100
Construction	81	17	2	100
Fabrication	9	16	75	100
Commerce de gros	68	21	11	100
Commerce de détail	70	11	20	100
Transport et entreposage	86	4	10	100
Industrie de l'information et industrie culturelle ainsi que finance et assurances	88	6	6	100
Services aux entreprises	47	15	38	100
Autres	21	6	73	100
Toutes les industries	20	15	64	100

6. VALEUR DES EXPORTATIONS SELON LA DESTINATION

Canada

A. *Répartition selon la taille de l'entreprise*

En 2002, la plupart des exportations canadiennes étaient destinées aux États-Unis. Les entreprises canadiennes y ont expédié des marchandises représentant 298 milliards de dollars (87 p. 100 de leurs exportations), comparativement à 45 milliards pour les autres pays. Sur le territoire américain, c'est la côte Est et le centre industriel qui ont été la destination du gros de ces expéditions, à hauteur de 194 milliards de dollars.

De façon générale, la proportion des exportations destinées aux États-Unis et aux autres pays est demeurée constante, quelle que soit la taille des entreprises (voir le tableau 7). Toutefois, les micro-entreprises ont acheminé vers les Etats-Unis 93 p. 100 de leurs exportations, contre seulement 84 p. 100 dans le cas des entreprises comptant de cinq à neuf employés.

Sur le territoire américain, 56 p. 100 des exportations ont été envoyées vers la côte Est et le centre industriel du pays, ce qui reflète la proximité de cette région par rapport à l'Ontario, qui est la province canadienne qui exporte le plus. Le pourcentage des exportations expédiées vers ces deux régions croît avec la taille des entreprises, atteignant un maximum de 60 p. 100 de toutes les exportations des grandes entreprises vers les États-Unis. Outre la côte Est et le centre industriel du pays, les petites entreprises se concentrent sur l'Ouest. À cet égard, les entreprises comptant moins de 50 employés sont en tête des exportations des petites entreprises. L'Ouest a en effet été la destination de 22,7 p. 100 des exportations provenant d'entreprises de moins de 50 employés, comparativement à 13,1 p. 100 dans le cas des entreprises en comptant plus de 50.

À l'extérieur des États-Unis, l'Union européenne constitue la plus importante destination, les exportations canadiennes vers cette région ayant représenté 15 milliards de dollars en 2002. Les principales autres destinations des exportations canadiennes étaient l'Union européenne (4,3 p. 100) et, dans une moindre mesure, le Japon (2,7 p. 100). Les grandes entreprises ont expédié 5,1 p. 100 de leurs exportations vers l'Union européenne. Quant aux petites et moyennes entreprises, elles sont généralement plus diversifiées que les grandes en ce qui a trait aux exportations non destinées au marché américain. Ainsi, elles ont non seulement vendu une plus faible proportion de biens à

destination de l'Union européenne, mais aussi accru leurs exportations vers d'autres pays non précisés. Les petites entreprises ont également acheminé une proportion importante de leurs exportations vers le Japon (3,4 p. 100)[29]. Les exportations du Canada vers l'Asie sont faibles à l'heure actuelle, mais ces marchés sont appelés à occuper une part de plus en plus importante du commerce mondial.

Tableau 7 : Valeur (%) des exportations des entreprises selon la taille de leur effectif, 2002

Destination	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
États-Unis (total)	**87,6**	**85,7**	**86,9**	**86,9**
Côte Est	27,3	27,2	18,8	21,8
Centre industriel	21,8	24,0	41,5	34,8
Midwest	13,3	15,1	9,2	11,0
Sud-Est	9,0	8,6	5,6	6,8
Ouest	16,2	10,8	11,7	12,5
Extérieur des États-Unis (total)	**12,4**	**14,3**	**13,1**	**13,1**
Union européenne	2,6	3,6	5,1	4,3
Japon	3,4	4,2	2,2	2,7
Mexique	0,3	0,7	0,7	0,6
Amérique du Sud	0,6	0,5	0,5	0,5
Autres pays	5,4	5,3	4,6	4,9
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

[29] Selon les données sur les établissements, la répartition des exportations selon la taille de l'effectif est assez similaire à la répartition des entreprises : les établissements de petite taille et de taille moyenne ont envoyé environ 85 p. 100 de leurs exportations aux États-Unis, tandis que les micro-entreprises y ont envoyé un pourcentage de leurs exportations dépassant la moyenne et que les établissements comptant entre cinq et neuf employés se sont plutôt concentrés sur des destinations à l'extérieur des États-Unis. On a observé une différence notable dans les exportations des grands établissements, lesquels se sont concentrés davantage sur le marché américain, où ils ont exporté 91 p. 100 de leurs marchandises.

B. *Répartition entre les destinations*

Les petites entreprises ont produit environ 20 p. 100 de la valeur des exportations expédiées tant à destination des États-Unis que d'autres pays (voir le tableau 8). Par comparaison, les grandes entreprises sont à l'origine de 64 p. 100 de la valeur des exportations envoyées aux États-Unis ou ailleurs. Ce sont les moyennes entreprises qui ont contribué le moins à l'exportation, avec des parts de 15 et 17 p. 100 des exportations à destination des États-Unis et d'autres pays, respectivement.

Tableau 8 : Valeur (%) des exportations des entreprises selon la destination, 2002

Destination	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
États-Unis (total)	**20,5**	**15,2**	**64,2**	**100,0**
Côte Est	25,5	19,3	55,3	100,0
Centre industriel	12,7	10,7	76,6	100,0
Midwest	24,7	21,3	54,0	100,0
Sud-Est	27,0	19,6	53,4	100,0
Ouest	26,4	13,3	60,3	100,0
Extérieur des États-Unis (total)	**19,2**	**16,9**	**63,9**	**100,0**
Union européenne	12,2	12,9	74,9	100,0
Japon	25,4	23,8	50,8	100,0
Mexique	9,9	16,0	74,0	100,0
Amérique du Sud	22,9	14,8	62,2	100,0
Autres pays	22,8	16,8	60,4	100,0
Total	**20,4**	**15,5**	**64,2**	**100,0**

Les grandes entreprises arrivent en tête pour les exportations vers les différentes régions des États-Unis. Les petites entreprises sont à l'origine d'au moins un quart des exportations vers toutes les régions des États-Unis, sauf le centre industriel (voir le tableau 8), ce qui indique une fois de plus la canalisation des exportations des petites entreprises à l'extérieur des principaux marchés américains.

Les grandes entreprises se classent une fois de plus au premier rang pour les exportations vers des pays autres que les États-Unis. Les petites entreprises sont à l'origine d'environ un quart des exportations canadiennes à destination du Japon, de l'Amérique du Sud et d'autres pays non précisés et semblent d'ailleurs acheminer leurs exportations vers un plus large éventail de pays que les moyennes et grandes entreprises[30].

Somme toute, même si la plupart des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis, les petites entreprises sont à l'origine de seulement un cinquième des exportations vers les États-Unis et d'autres destinations. Certaines données portent à croire que les petites entreprises expédient leurs marchandises vers un plus large éventail de pays que les entreprises moyennes ou grandes. Il est peut-être plus facile pour les petites entreprises de pénétrer de petits marchés d'exportation et de s'y tailler une place que de s'attaquer aux grands marchés. Il est possible que les économies d'échelle soient moins importantes sur les petits marchés d'exportation, ce qui les rend moins attrayants pour les grandes entreprises. D'autres études seraient nécessaires pour vérifier cette hypothèse.

---

[30] D'après les données sur les établissements, on s'attendait en raison des coûts élevés à une contribution importante des petites entreprises aux exportations selon la destination. La contribution des petites entreprises selon les diverses destinations est très différente lorsqu'on utilise l'établissement comme unité statistique. Plus de 43 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis proviennent de petits établissements, et ce sont ces derniers qui ont le plus contribué aux exportations vers toutes les régions des États-Unis, à l'exception du centre industriel. Mais la contribution des petits établissements à l'exportation de marchandises destinées à l'extérieur des États-Unis est encore plus impressionnante : 50 p. 100 des exportations vers ces destinations proviennent de petits établissements. Les entreprises de taille moyenne suivent la même tendance, avec une part de 26 p. 100 des exportations vers les États-Unis et de 30 p. 100 vers d'autres pays. En revanche, les grandes entreprises sont à l'origine de 31 p. 100 des exportations vers les États-Unis, contre seulement 20 p. 100 pour les autres destinations.

7. COMPARAISON AVEC LES États-Unis

Les données permettent également d'examiner la contribution des petites entreprises canadiennes et américaines qui exportent des marchandises et elles mettent en lumière d'importantes différences entre les exportateurs des deux pays visés (voir le tableau 9).

Le plus récent rapport américain se rapportant aux exportations est le profil des exportations établi pour 2001 par la Division du commerce extérieur du Département américain du commerce. Les données américaines proviennent de la Exporter Database, généralement comparable au *Registre des exportateurs* du Canada, mais il faut être prudent dans la comparaison des résultats des deux séries de données. L'annexe C fait état des principales différences entre les deux enquêtes.

Tableau 9 : Comparaison des entreprises exportatrices aux États-Unis et au Canada, 2001

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Canada				
Répartition du nombre d'exportateurs (%)	85	12	3	100
Répartition de la valeur des exportations (%)	22	15	63	100
Exportations par entreprise (millions de dollars)	2,7	12,7	208,4	10,3
États-Unis				
Répartition du nombre d'exportateurs (%)	89	8	3	100
Répartition de la valeur des exportations (%)	21	8	71	100
Exportations par entreprise (millions de dollars)[31]	0,9	4,5	90	3,7

[31] Ces valeurs ont été converties selon le taux de change de 2001 obtenu de la Banque du Canada.

Le tableau 9 compare les données sur les exportations canadiennes et américaines pour 2001 au niveau des entreprises. Cette année-là, on dénombrait aux États-Unis 212 568 petites entreprises exportatrices, et les exportateurs américains étaient répartis comme suit : 89 p. 100 de petites entreprises, 8 p. 100 d'entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises. Au Canada, la répartition des exportateurs est similaire, à la différence que le nombre moins élevé de petites entreprises est compensé par un plus grand nombre de moyennes entreprises exportatrices. Pour ce qui est de la valeur, les petites entreprises des États-Unis sont à l'origine d'exportations représentant 130 milliards de dollars ou 21 p. 100 de la valeur des exportations du pays. Les petites entreprises du Canada ont enregistré des exportations se chiffrant à 79 milliards de dollars, soit 22 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes. Du point de vue du nombre et de la valeur, les petites entreprises exportatrices des deux pays semblent assez similaires. Toutefois, des différences se dégagent lorsqu'on examine les exportations par entreprise. En 2001, la valeur des exportations des petites entreprises américaines s'élevait à 0,9 million de dollars canadiens[32] par entreprise, comparativement à 2,7 millions pour les petites entreprises canadiennes. De même, les moyennes et grandes entreprises américaines ont enregistré des exportations se chiffrant en moyenne à 4,5 et 90 millions de dollars canadiens respectivement, contre 13 et 208 millions de dollars canadiens pour les entreprises canadiennes correspondantes. Les entreprises exportatrices canadiennes sont manifestement plus actives sur les marchés internationaux que les entreprises américaines correspondantes, ce qui reflète la vigueur relative du marché intérieur américain et la nécessité incontournable d'exporter pour les entreprises canadiennes.

[32] Les valeurs des exportations américaines ont été converties en dollars canadiens selon le taux de change de 2001 obtenu de la Banque du Canada.

8. SOMMAIRE DES CONSTATATIONS

Alors que les exportations jouent un rôle crucial dans l'économie canadienne – avec une contribution de 41 p. 100 au produit intérieur brut du pays en 2002 – la part des petites entreprises dans ces exportations est généralement perçue comme extrêmement faible. Cette idée s'explique en partie par la présentation des données sur les exportations. En effet, avant 2001, ces données étaient présentées en fonction du volume des exportations et non de la taille des entreprises. Les petits exportateurs étaient définis comme étant des « entreprises dont les exportations sont inférieures à 1 million de dollars par an » et leur contribution à la valeur totale des exportations en 2001 était de 1,6 p. 100. Notre rapport a structuré le profil des exportateurs pour 2002 d'après la taille des entreprises, ce qui présente un tableau très différent de la situation.

- En 2002, le Canada comptait 35 594 entreprises exportatrices, dont 84 p. 100 de petites entreprises, 13 p. 100 d' entreprises moyennes et 3 p. 100 de grandes entreprises.
- La valeur totale des exportations des entreprises canadiennes s'élevait à 343 milliards de dollars en 2002. Sur ce montant, la contribution des petites entreprises atteint près de 70 milliards de dollars (20 p. 100), celle des entreprises moyennes 53 milliards de dollars (15 p. 100) et celle des grandes entreprises 220 milliards (64 p. 100).
- Seulement 1,4 p. 100 des petites entreprises ont exporté en 2002, soit 1 p. 100 pour les entreprises comptant moins de 20 employés et 14 p. 100 pour les entreprises en comptant entre 20 et 99. En revanche, 27 p. 100 des moyennes entreprises et 38 p. 100 des grandes entreprises ont exporté en 2002.
- En moyenne, la valeur des exportations des petites entreprises s'élève à 2,3 millions de dollars (2,8 millions pour les micro-entreprises et 2,2 millions pour les entreprises comptant de 20 à 99 employés). Les entreprises moyennes ont enregistré des exportations moyennes de 11,8 millions de dollars, comparativement à 194,5 millions pour les grandes.
- La contribution des petites entreprises à l'exportation varie considérablement selon la province, allant de 23 p. 100 pour Terre-Neuve à 84 p. 100 pour l'Alberta.

- Ce sont les petites entreprises de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta qui ont le plus de poids dans la valeur des exportations. L'Ontario est la province où l'on trouve le pourcentage le plus élevé d'exportateurs parmi les entreprises moyennes (49 p. 100) et les grandes entreprises (65 p. 100).
- L'Alberta est à l'origine de 74 p. 100 des exportations des micro-entreprises.
- Près de 60 p. 100 des exportations de biens provenant des petites entreprises émanent des industries de services; la plupart des exportations de biens provenant des moyennes et grandes entreprises sont le fait d'entreprises du secteur manufacturier.
- En 2002, les entreprises canadiennes ont expédié aux États-Unis des marchandises représentant 298 milliards de dollars, soit 87 p. 100 de leurs exportations, comparativement à 45 milliards pour les autres destinations.
- On observe dans les deux pays une répartition similaire des exportateurs selon la taille de l'entreprise, sauf que le Canada compte parmi les entreprises exportatrices un peu moins de petites entreprises et davantage d'entreprises moyennes.
- En moyenne, les petites entreprises américaines ont exporté des marchandises se chiffrant à 0,9 million de dollars canadiens, contre 2,7 millions pour les petites entreprises canadiennes.

9. CONCLUSION

Le présent profil fait état de certains renseignements intéressants et inédits sur les petites entreprises exportatrices au Canada. Tout d'abord, précisons que les exportations de marchandises des petites entreprises canadiennes sont plus importantes qu'on ne le pensait auparavant. Bien que les petits exportateurs (exportations inférieures à 1 million de dollars par an) soient à l'origine de seulement 1,6 p. 100 environ de la valeur des exportations de marchandises, les petites entreprises exportatrices représentent 20 p. 100 de la valeur globale des exportations et ont exporté en moyenne des biens représentant 2,3 millions de dollars en 2002. Manifestement, la petite entreprise exportatrice type est un exportateur de poids.

Toutefois, la majorité des exportations canadiennes proviennent encore d'un petit nombre de grandes entreprises. Le pourcentage de petites entreprises qui exportent ne reflète pas l'importance globale de cette catégorie d'entreprises dans l'économie. Il ne fait aucun doute par ailleurs que de nombreuses petites entreprises ne visent ni l'exportation ni la croissance. Selon une étude des micro-entreprises, entre 40 à 45 p. 100 d'entre elles n'aspirent guère à la croissance au-delà du marché local[33], d'autant plus qu'elles sont nombreuses (p. ex., restaurants, salons de coiffure) à assurer des services qui n'offrent guère de possibilités d'exportation.

Toutefois, il existe probablement des petites entreprises qui souhaitent prendre leur essor et pour lesquelles l'exportation constitue un important levier de croissance. Le très faible taux de participation des petites entreprises à l'exportation donne à penser qu'il y a des obstacles à leur entrée sur les marchés étrangers. Les coûts élevés de démarrage peuvent constituer un premier obstacle. Mentionnons également un manque de connaissance du marché international, le coût lié à l'incertitude et le coût d'option inhérent au développement des marchés d'exportation par rapport aux débouchés intérieurs[34]. Les économies d'échelle entrant en ligne de compte dans l'exportation

---

[33] Papadaki, Evangelia et Bassima Chami, « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », Ottawa, Industrie Canada, juillet 2002, **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf/$FILE/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf**

[34] Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.

peuvent être l'une des raisons à l'origine de la prédominance des grandes entreprises sur les marchés d'exportation, puisque ces dernières disposent de connaissances plus étendues et de meilleurs réseaux de contacts. Elles peuvent en outre développer une importante force de vente internationale et répartir le coût des transactions d'exportation sur un niveau de production plus élevé que celui des petites entreprises.

La grande question pour les décideurs de l'État consiste à trouver les moyens de recenser les petites entreprises et de les encourager à exporter sur une base régulière et proactive. Sur le plan stratégique, le fait d'être tributaire d'un petit nombre d'entreprises exportatrices risque de rendre l'économie vulnérable aux changements dans la structure des échanges. Vue sous cet angle, la contribution des petites entreprises à l'exportation revêt probablement une importance stratégique. Et les efforts déployés pour découvrir les petites entreprises désireuses de prendre de l'expansion et les encourager à se lancer sur les marchés étrangers ou à renforcer leurs activités d'exportation pourraient amener une certaine diversification de la composition des exportateurs.

De même, le fait d'être tributaire d'un seul marché d'exportation peut restreindre les perspectives de croissance de l'économie. Par exemple, l'idée que l'économie chinoise jouera un plus grand rôle dans l'économie mondiale au cours de la prochaine décennie représente un défi important pour le Canada compte tenu de la prépondérance des exportations canadiennes à destination des États-Unis. En explorant des avenues pour accroître la participation des petites entreprises à l'exportation, peut-être sur des petits marchés, on pourrait favoriser la diversification des marchés et accroître ainsi les perspectives de croissance de l'économie canadienne. À cet égard, la participation extrêmement dynamique des micro-entreprises albertaines à l'exportation est manifestement pertinente. Enfin, si, comme l'affirment Dhanaraj et Beamish (2003), le leadership, l'innovation et la détermination (c.-à-d., l'esprit d'entreprise) ainsi que l'intensité technologique constituent d'importants déterminants de l'exportation, la politique publique devrait être adaptée de façon à combler des besoins particuliers des petites entreprises et à les aider à développer ces qualités afin d'accroître leur potentiel d'exportation dans le cadre d'un programme axé sur la compétitivité.

Dans notre étude, l'analyse se limite au diagnostic, c'est-à-dire que nous avons utilisé les renseignements de base pour montrer l'importance des petites entreprises dans l'exportation. Une analyse plus approfondie des données s'impose afin de mieux comprendre le processus d'exportation. Il faudrait notamment comprendre la nature des petites entreprises — y compris les raisons fondamentales qui ont motivé leur création —, leur potentiel d'exportation ainsi que le type de stratégie d'exportation qu'elles choisissent, de même que les obstacles auxquels elles se heurtent dans leur démarche d'exportation. La recherche sur les liens entre les entreprises qui exportent et les avantages concrets qu'elles en retirent, notamment au chapitre de la croissance, pourrait constituer un volet utile du travail en vue d'améliorer la compétitivité globale.

Bibliographie

Aitken, Brian, Gordon H. Hanson et Ann E. Harrison, « Spillovers, Foreign Investment and Export Behaviour », *Journal of International Economics*, vol. 43 (1997), p. 103-132.

Awokuse, Titus O., « Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Canada? », *Revue canadienne d'économique*, vol. 36, nº 1 (février 2003), p. 126-137.

Baldwin, Richard E., « Hysteresis in Import Prices: The Beachhead Effect », *American Economic Review*, vol. 78, nº 4 (septembre 1988), p. 773-786.

Czinotka, Michael et George Tesar, *Export Management*, New York, Prager Publishers, 1982.

Department of Commerce, *A Profile of U.S. Exporting Companies, 2000–2001*, United States Census Bureau, Foreign Trade Division, http://www.census.gov/foreign-trade/aip/edbrel-0001.pdf.

Dhanaraj, Charles et Paul W. Beamish, « A Resource-based Approach to the Study of Export Performance », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, nº 3 (2003), p. 242-260.

Exportation et Développement Canada, « Pourquoi le commerce extérieur est essentiel pour le Canada », http://www.edc.ca/corpinfo/whoweare/why_trade_f.htm.

Kim, Linsu, « Transaction Costs and Export Channels of Small and Medium-sized Enterprises: The Case of Korea », *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, nº 1 (1997), p. 104-120.

Mittelstaedt, John D., George N. Harben et William A. Ward, « How Small is Too Small? Firm Size as a Barrier to Exporting from the United States », *Journal of Small Business Management*, vol. 41, nº 1 (janvier 2003), p. 68-84.

Palmetto Consulting, « Costs of Developing a Foreign Market for Small Business: The Market and Non-market Barriers to Exporting by Small Firms », Washington, U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, novembre 2004.

Papadaki, Evangelia et Bassima Chami « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », Ottawa, Industrie Canada, juillet 2002, **http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwapj/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf/$FILE/facteurs_determinants_de_la_croissance.pdf** .

Parsley, Chris, « Profil des petites entreprises canadiennes : Plus importantes qu'on ne le pensait », Ottawa, Industrie Canada, décembre 2004, http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00945f.html.

Parsley, Chris, « Canadian Small Business Exporters: A Profile and Implications for Policy. More Important Than Was Thought », *actes du Congrès annuel de l'Association des sciences administratives du Canada*, Halifax, ASAC, juin 2005.

Parsley, Chris et Erwin Dreessen, « Projet sur les entreprises en croissance : Principales constatations », Ottawa, Industrie Canada, août 2004, http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/fr/rd00816f.html.

Penrose, Edith, *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, John Wiley, 1959.

Pope, Ralph A., « Why Small Firms Export: Another Look », *Journal of Small Business Management*, vol. 40, nº 1 (2002), p. 17-26.

Statistique Canada, *Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2000*, nº au catalogue 65-506-XIE, Ottawa, 2002.

Statistique Canada, *Profil des exportateurs canadiens : 1993 à 2001*, nº au catalogue 65-506-XIE, Ottawa, 2002.

Annexe A : Tableaux de données

1. Nombre d'entreprises exportatrices et valeur des exportations, par industrie et par destination, 2002
2. Nombre d'entreprises et d'établissements exportateurs, 2001
3. Valeur des exportations générées par entreprise et par établissement, 2001
4. Valeur des exportations des établissements par province, 2001
5. Valeur des exportations des entreprises et des établissements, par industrie, 2001
6. Valeur des exportations des entreprises et des établissements, par destination, 2001
7. Exportations des établissements, 2000
8. Exportations des entreprises américaines, 2001

Pour obtenir un exemplaire des tableaux de données en format Excel de Microsoft Word, veuillez communiquer avec David Halabisky à l'adresse **halabisky.david@ic.gc.ca**.

Annexe B : Comparabilité des données d'une période à l'autre

Comparaison des exportations – de 2000 à 2002

On peut avoir accès à des données ventilées selon la taille de l'entreprise pour les années 2000 à 2002 grâce au Registre des exportateurs. *Toutefois, comme nous l'avons mentionné dans le texte, nous n'avons pas acheté les données sur les entreprises et les établissements pour chaque année. Nous avons obtenu des données détaillées pour 2001 à la fois au niveau des entreprises et des établissements. On a accès pour 2000 à des données restreintes sur les établissements, alors que les données détaillées de 2002 se rapportent aux entreprises. Par conséquent, les données des trois années ne sont pas directement comparables et on ne peut pas dégager de tendances à partir de ces données. Il est toutefois souhaitable de faire une comparaison entre les années pour tester l'exactitude des données de 2001 et examiner tout autre profil qui pourrait s'en dégager. Le tableau A fournit un sommaire de la comparaison des données de 2000 à 2002.*

A. *Comparaison au niveau des établissements – 2000 et 2001*

Le nombre d'établissements exportateurs s'est accru de plus de 2 400 en 2001 par rapport à 2000. En gros, cette augmentation peut être attribuée aux petites entreprises dans une proportion de 93 p. 100. Malgré cela, la répartition du nombre d'entreprises d'après la taille de leur effectif et la valeur des exportations n'a pas changé entre les deux années.

En 2001, la valeur des exportations a diminué de 3 p. 100 par rapport aux 379 milliards de dollars de 2000. Ce repli est uniquement imputable aux moyennes et grandes entreprises, dont les exportations de marchandises ont baissé de 43 milliards de dollars par rapport à l'année précédente.
En revanche, les petites entreprises ont accru leurs exportations de 32 milliards au cours de la même période. La part des petites entreprises dans l'exportation canadienne est ainsi passée de 34 p. 100 en 2000 à 45 p. 100 en 2001. Les données indiquent que l'augmentation de la valeur des exportations des petites entreprises n'est pas due exclusivement au nombre plus élevé de petites entreprises exportatrices. Elle est plutôt liée au fait que les petits établissements ont accru la valeur de leurs exportations, qui sont passées de 3,95 millions de dollars en moyenne pour chaque petite entreprise exportatrice en 2000 à 4,62 millions de dollars en 2001.

Tableau A : Entreprises et établissements exportateurs au Canada, de 2000 à 2002

	Petites (1–99)	Moyennes (100–499)	Grandes (500+)	Toutes les entreprises
Établissements exportateurs, Canada, 2000				
Nombre d'exportateurs	32 827	3 476	2 561	38 864
Valeur des exportations (milliards de dollars)	130	47[1]	202[2]	379
Établissements exportateurs, Canada, 2001				
Nombre d'exportateurs	35 067	5 431	772	41 270
Valeur des exportations (milliards de dollars)	162	40[1]	165[2]	367
Entreprises exportatrices, Canada, 2001				
Nombre d'exportateurs	29 442	4 332	1 080	34 854
Valeur des exportations (milliards de dollars)	79	55	225	359
Entreprises exportatrices, Canada, 2002				
Nombre d'exportateurs	29 949	4 512	1 133	35 594
Valeur des exportations (milliards de dollars)	70	53	220	343

[1] Pour les exportateurs comptant de 100 à 199 employés.
[2] Pour les exportateurs comptant au moins 200 employés.

B. *Comparaison au niveau des entreprises – 2001 et 2002*

Le nombre d'exportateurs s'est accru de 740 au cours de cette période d'un an. Une fois de plus, la majorité de ces exportateurs (69 p. 100) étaient des petites entreprises. Malgré cela, la répartition du nombre d'entreprises d'après la taille de leur effectif et la part de la valeur des exportations qui leur revient sont demeurées inchangées. En 2002, les exportations ont reculé de 4 p. 100 pour s'établir à 343 milliards de dollars et la baisse touchait les entreprises de toutes les tailles. Cinquante-sept pour cent de la diminution des exportations est imputable aux petites entreprises. Naturellement, les exportations par entreprise ont aussi diminué. En moyenne, la valeur des marchandises exportées par les petites entreprises a été ramenée à 2,68 millions de dollars de marchandises en 2001 à 2,33 millions en 2002.

On trouvera à l'annexe A une comparaison plus détaillée des exportations canadiennes en 2001 et 2002. En général, la répartition détaillée des exportations des entreprises est similaire pour les deux années, ce qui indique que les résultats des données transversales en 2001 sont solides.

Annexe C : Comparabilité avec les données américaines

Différences entre la méthode de la Exporter Database des États-Unis et celle du *Registre des exportateurs* du Canada

Registre des exportateurs

- Le *Registre des exportateurs* ne recense que les entreprises faisant état au cours de l'année d'au moins une expédition à l'exportation évaluée à 2 000 $CAN ou plus.
- Le Registre prend en compte plus de 95 p. 100 de la valeur totale des exportations.

Exporter Database

- La Exporter Database ne recense que les entreprises faisant état au cours de l'année d'au moins une expédition à l'exportation évaluée à 2 501 $US ou plus.
- Moins de 3 p. 100 de la valeur totale des exportations pour chaque année sont exclus de cette comparaison en raison de l'incapacité d'attribuer à des entreprises exportatrices particulières certaines transactions à l'exportation.

La Exporter Database comprend une catégorie où l'on recense certains exportateurs dont la taille est « inconnue ». Selon cette base de données, les exportateurs appartenant à cette catégorie sont :

- des exportateurs à l'égard desquels les données sur l'emploi sont manquantes;
- des travailleurs autonomes sans employés rémunérés; ou
- des entreprises qui déclarent une masse salariale annuelle sans faire état d'employés.

En conséquence, ces exportateurs sont classés comme de petites entreprises par les États-Unis. Aux fins de comparaison, on considère qu'elles font partie de la catégorie des entreprises comptant de 1 à 19 employés.